

本物へのこだわり

はじめに

昭和45年、22歳で大学を卒業し、家業である「川喜製麺所」を引き継ぐ選択をして帰釜。年間売上が200万円の家内工業は、行商からのスタートでした。間もなくスーパーの出現で取引が拡大、27歳の時には売上は1億円を超えていました。昭和51年には、浜町の30坪の手狭な工場から野田町の100坪の工場に移転と同時に法人化して社長に就任し、従業員も20数名まで増えました。その野田町の工場も数年で手狭になり、売上が2億円を超えた昭和60年には移転を余儀なくされ、250坪あった現在の定内町への移転を実施しました。工場移転の条件は「おいしい水が出る場所」でした。令和2年現在の工場敷地は650坪まで拡大しています。

危機の予感と苦闘の日々

30代にしてJIC活動に参加しましたが、家

業を継いだ当時の釜石の7・3万人の人口が、30年後には3万人規模に激減するという推計結果があることに気が付きました。将来、釜石市で商売を続ける厳しさを予見した私は岩手県外への市場開拓が必要と思い至り、大船渡のアマタケ様のご紹介で東京市場の開拓に取り組み始めたのは今から32年前の昭和63年、40歳になりたてのときでした。

市場開拓はなかなか厳しく、こだわりが売りのスーパーの社長さんからは「東京で通用する麺やスープは、添加物や化学調味料を使わない商品でなければならぬ」とアドバイスをいただきました。そして、その難題に素直に取り組んだ結果、開発商品は次々と失敗。48歳のとき、「もはやこれまでか」というほど経営は悪化しておりました。取引先への支払は手形で6ヵ月先、月末の手形決済に苦しみ、社会保険料を払えず滞納状態。さらに会社内では社員の横領など、散々でした。そ

のような状態です。夫婦離婚一家離散寸前まで追い詰められました。

しかし、それでもあきらめないと歯を食いしばり、上を見据えておりました。必ず良くなる…と。

こだわり食品市場からの救いの手

そんな時、「無添加、無化学調味料の商品（麺）、このような商品を探していたんだよ」と、関東では有名なこだわり食品を扱う会社の商品部長さんからオファーが届き、すぐに取引が開始され、なんと年間の取引額が2000万円を超えたのです。平成12年には人気TV番組「どっちの料理ショー」で南部の手打ちうどんが取り上げられると、それがスーパーのバイヤーさん方に知れ渡り、商談がスムーズに運ぶようになりました。

新宿伊勢丹本店での催事の出店では1週間で120万円を売り上げる実績ができました。



株式会社川喜
(釜石市)
代表取締役会長

川 端 實

その後、徐々に有名こだわりスーパーである紀ノ国屋様や明治屋様、クイーンズ伊勢丹様との取引が開始されたのです。会社業績は急回復し、平成15年に「いわてインキュベーションファンド」による2000万円の投資を受けてからは経営が大きく好転しました。支払手形の発行を止め、振込に変更し、大震災前には売上2億6000万円、営業利益1000万円まで伸ばし順調に思えました。

3・11東日本大震災

突然の大揺れ。その後電気・水道が止まり、工場は10日間稼働が停止しました。更に交通配送便関係が支援助資配送に取られ1か月半、関東方面の取引が止まってしまったのです。

その間、市内外の炊き出し活動に注力し、社会活動に明け暮れました。しかし、売上は立たない、出費ばかりがかさみ、再び暗雲が立ち込めました。2億6000万円あった売上は平成23年9月期には1億8800万円まで落ち込み、当然、営業利益は赤字になりました。関東方面の取引は川喜に代わる麺が売り場に並び、その後取引回復まで3年ほどを要しました。

その一方で取り組んだのが、自家栽培ソバで作る、添加物に頼らずかつ日持ちするお蕎麦です。岩手大学農学部の方と科学技術振興機構（JST）の支援を受けた「いわて南部地粉そば」の完成であります。そしてブランド構築は東北経済連合会ビジネスセ

クターのコンサル先生のお力添えを得て、「平成27年度優良ふるさと食品中央コンクール」の新技术開発部門で最優秀の「農林水産大臣賞」をいただきました。

お陰様でこの商品の発売により、関東市場が100%蘇ったのです。

そして大震災の前年「腹部大動脈瘤」を患い手術を受けた私は、震災の炊き出し活動の疲れや会社の低迷と体力的な心配もあり、平成23年9月期の株主総会で会長に退き、次男を跡継ぎに指名して現在に至っております。

これからは新社長に託す

現在の定内工場へ移転した昭和60年ころ、全国生麺協同組合の加入企業数は3千数百社ありましたが、現在は8百数十社に激減しております。大手製麺会社によるシェア拡大、即席麺の台頭、冷凍麺業界の進出など我々の業界の先行きは益々厳しいものがあります。



人気商品の「いわて南部地粉そば」

最近釜石に移住した早稲田大学の村田信之客員准教授の言葉を借りますが、私が73歳のいま、これまでの事業経営を振り返ると、村田先生のリーダーシップのための3箇条そのものだったと思います。

- ・ 目標設定―苦しいときもあきらめず目標、希望を失わない。
- ・ 率先垂範―自ら難局を切り開き、先頭に立つ力強い行動力
- ・ 相互支援―家族の協力、社員を守りぬくために周りの人の力を借りる。

今でも手形決済に苦しみ、経営の厳しさに直面した経験から、お金の流れを肌で感じられるように、銀行の窓口で週2〜3度は足を運び通帳残高を確認しております。

弊社の若い社長は勉強熱心で行動力にも長けております。本物をとことん追及し国産小麦や岩手産そば粉100%にシフトした商品は、お取引先様にも気に入られスムーズな商談ができるようになりました。直近ではコロナ騒動に振り回される傾向がありますが、外出を控え、家中で食事をとる習慣が定着し、本物の麺、おいしい麺を求めお客様のお蔭で、関東での売上はむしろ増加中です。本来にありがたいと思います。この3箇条を基本に新社長には強いリーダーシップを発揮して会社の発展、社員を守る牽引車となることを願っております。