経営者が語る
「経営の転機」
No.139

『きりたんぽ』を中心に、秋田の味の数々を市場へ 直営2店舗に加え、量販店や消費者直結ルートも堅調

有限会社 斎藤昭一商店（代表取締役社長）
斎藤秀光（しゅうこう）

郷土を代表する味『きりたんぽ』の製造・販売60余年 昔ながらの手づくりとともに、オートメーション生産も 直営店、土産物店や量販店、消費者直結ルートも確立

ステーションデパート内へ、土産物販売店出店

建設関係の仕事に携わり、その手腕を見込まれて現場監督を任されるまでになっていた父・斎藤昭一でしたが突如、転身。昭和36年の秋田国体開催に合わせて整備が進められてきたステーションデパート内へ土産品販売店を出店し経営に乗り出します。出店交渉に始まり商品調達、さらには人手確保などなど、諸々の準備に1年以上もかけたといいますから、さぞかし大変だったでしょう。

『稲庭うどん』や『じゅんさい』、『いぶりがっこ』など漬物類、『パンプキンパイ』などお菓子類まで、いわば秋田定番のアイテムを取り揃え、やがて自宅の片隅で家内工業的に手づくりによって仕上げたオリジナルの『きりたんぽ』も、ラインナップに加えます。

店は、開店当初から大受けだったそうです。人の流れが絶えない駅隣接の好立地。これが有利に働いたのではないでしょうか。また、商品アイテム揃え自体も絶妙だったのではないでしょうか。経営はたちまち、安定軌道に乗っていきます。素人同然の身でゼロから向き合い、やり遂げてしまったのですから、たいしたものだと思います。

創業から12年目、出店から10年目の昭和46年には、有限会社斎藤昭一商店として法人化も果たしています。

工場移転――『きりたんぽ』大幅増産&外販ルート開拓

昭和48年になって、自宅での生産を取り止め、市内の牛島という地にささやかな工場を構えます。『きりたんぽ』自動生産ラインも導入、手づくりとオートメーションの2ライン体制をとるようになります。続いて9年後の同57年には、工場を現在地である市内楢山城南新町へと移します。敷地に余裕があり、将来的なライン増設、生産増強にも十分、対応していける立地を得たのです。

私がちょっとした寄り道を経てUターンし、家業に就いたのが同62年、20歳のときでした。直営店への商品配送やら、『きりたんぽ』生産ラインの様々な業務を諸先輩たちから教えてもらったり、とにかく覚えることがいっぱいありましたね。

やがて平成の時代を迎えると、大々的な設備投資が矢継ぎ早に実施されます。元年には、『きりたんぽ』生産ラインの増設により、日産最大5万本体制に。さらに全自動炊飯ラインも導入され、作業効率の大幅アップが実現します。

翌3年には、大型レトルト殺菌装置導入。続いて4年には、工場増設に踏み切るなど、設備投資に本腰を入れて取り組みます。さらに同5年、市

郊外の御所野にオープンした大規模ショッピングモール内へ直営2号店を出店したのも、広い意味での設備投資といえましょう。

同2年からは、贈答用『きりたんぽ』鍋セットの製造を開始するなど、商品アイテムの拡充も進めてきました。

生産量に見合うだけの量を捌くべく、外販の積極展開路線へと舵を切ったのも、この頃です。秋田県内各観光地の土産物店への卸ルートにあたったり、首都圏中心に生協やスーパーなど量販店への卸ルートを探ったり…と、私が先頭に立って新規取引先開拓営業にあたってきました。実際、取り引きへとつながり、現在に至るまでご愛顧いただいているケースが、いくつもあります。ちょうど社会には、クール宅配便システムが確立され、遠方へも、日持ちをあまり気にせずお届けできるように。これも外販ルート拡充に大きな味方となってくれました。

秋田新幹線開業、ステーションデパート改装を受けて

平成9年の秋田新幹線開業に伴い、ステーションデパートが全面改装されることに。当社1号店は、およそ1年間にわたり、仮店舗での営業を余儀なくされます。集客、売り上げとも、ほとんど影響を受けなかったのは幸いでした。新幹線開業、ステーションデパート「トピコ」のリニューアルオープンにより、1号店は「さいとうトピコ店」として戻ってきました。JRのキャンペーン効果もあって、秋田駅には従前よりもいちだんと賑やかな人の流れが。トピコ店の集客、売り上げも大きく伸びていきます。

消費者直結ルートの拡充にも重点を置く

平成12年、21世紀の幕開けとタイミングを合わせるかのように、私・秀光が、父・昭一に代わって代表取締役社長（二代目）の任に就きました。入社14年目、33歳になっていました。

経営に新機軸を打ち出すべく、あれこれと考えを巡らせ、新しいことにトライしてきました。たとえば、『きりたんぽ』の伝統を活かしつつも、必ずしも伝統にとらわれることなく、洋風感覚のある味わいに仕立ててみる。あるいは、同じ秋田産米を使用した、『きりたんぽ』とは全く異なるジャンルの加工食品を送り出す。さらには、米以外の秋田県産品を取り込んだ、意外性のある土産品を生み出していく、などなど。商品化にまでは至らず、アイデア倒れに終わってしまった例もいくつかありますが、会社に元気をもたらす源泉になってくれました。今後も、トライし続けてまいります。

平成14年には、ステーションデパート・トピコ店内に、手づくり『きりたんぽ』の実演販売コーナー「みやげ屋敷 咲蔵（さくら）」をオープン。職人

の技と魂に触れながら『きりたんぽ』の世界観を堪能していただきたい。そんな願いと思いを込めてみたのですが、残念ながら興味を示していただいたお客様は少数派。早々にコーナー撤収となってしまいました。反省しなければなりませんが、やはりチャレンジは大事。面白そうなイベントをまた考え出し、打ち出していくつもりです。

さて本丸の『きりたんぽ』ですが、同16年には生産ライン増設により、日産最大8万本のキャパシティを有するようになります。市場規模、設備稼働率、人員配置加減などを踏まえれば、これぐらいでちょうど良いのではないかと思います。当面、設備維持のみでやっていく考えです。

マーケティング面では、外販の中でもとりわけ、消費者直結ルートの拡充に重きを置き、取り組みを進めてきました。WEB活用などによるマーケティング策が功を奏し、ジワリジワリと実績に結びついてきています。

令和の時代に入ってからの新型コロナ禍により、当社事業も少なからぬ打撃を被ってしまいました。直営店2店とも、売り上げ減。また観光地土産物店向け卸も、あまり動かなくなってしまいました。

この落ち込みをカバーしてくれたのが、量販店向け卸ルート、ならびに先ほどご紹介した消費者直結ルートでした。いわゆる〝巣ごもり需要〟に支えられてきた面が大きいかと思います。会社全体での売上高が15パーセント程度のダウンで抑えられたのは、ある意味で幸運な数字といえるのではないでしょうか。事業構造バランスの良さが好結果をもたらしてくれました。コロナ禍が落ち着きをみせつつある今、反転攻勢をかけて、会社をさらに元気良くしたいと思います。

斎藤秀光 さいとう しゅうこう

昭和41年生まれ、秋田県秋田市出身。県立秋田工業高校機械科卒。京浜工業地帯にある化成品大手工場に1年間勤めて退職。同62年、故郷・秋田へUターンし、家業の斎藤昭一商店に入社。商品配送、『きりたんぽ』製造、取引先開拓営業など現場業務を精力的にこなし、実績を積み重ねる。専務取締役を経て同12年、代表取締役社長に就任

社　名	有限会社 斎藤昭一商店
代表者	代表取締役社長　斎藤秀光
創　業	昭和34年
設　立	昭和46年
事業内容	秋田県特産品加工販売
所在地	〒010-0038 秋田県秋田市楢山城南新町34-13
電　話	018-835-3673
URL	www.kiritanpo.com
資本金	300万円

取材協力：朝日生命 秋田支社 中通営業所