

AKITA Biz Forest

あきたBizフォレスト TOPインタビュー

TOP INTERVIEW

株式会社かおる堂

代表取締役社長 藤井 明 氏

1949年秋田市生まれ。早大文学部卒業後、出版社、イオン(株)などでの勤務を経て1976年(株)かおる堂入社。父親の後を継ぎ1990年同社社長に就任。
県公安委員長や秋田商工会議所副会頭などを歴任し、秋田南法人会会長、秋田市仲小路振興会会長、県警察官友の会会長や表千家同門会県支部長などを務める。

まずは「地域のお客様に信頼されること」を第一に

工藤 ご縁をいただいてから18年ほどお付き合いをさせていただいておりますので、あらためてという感じになりますが、かおる堂さんの歴史と藤井社長の現在に至るまでの経歴を簡単にお聞かせ下さい。

藤井 私の実家は元々祖父の父親が履物屋を営んでいましたが、時代の変化などを受け、履物屋からお菓子屋へと業態転換しました。創業者が上野の菓子店などでの修行などを経て諸越屋になりました。味はさることながら時代背景などもあり、それが大変な利益をあげたそうです。私自身は大学卒業後東京の出版社に入りました。3代目ということで実家から早く帰ってこいとのプレッシャーもありましたが、もう少し色々な世間を見たいと思い、その後大阪のジャスコ(現在の(株)イオン)に入りました。入社後は転勤で豊橋や名古屋や仙台などで勤務しました。秋田も駅前のOPAの場所が、昔はジャスコだったんですよ。

工藤 そうだったんですね。秋田18年生の私は勉強不足で失礼いたしました。苦笑。

藤井 その後秋田にも色々SCなどが進出してきましたが、あまり長続きせず結局イオンだけが残りました。イオンは「地元協調性」が高かったからだと思います。

工藤 「地元協調性」なるほど。地方展開を考える企業にとって、地元の顔をたてるということはとても大切な気がしますね。その後藤井社長はかおる堂に入社されたのですね。

藤井 はい。その後私が25歳のときにかおる堂に入社しました。当時は酒田など約10

店の新規出店などを担当しました。大火等があり酒田からは撤退することになりましたが、当時酒田の途中で通った象潟や本荘などで仲良くさせていただいたお客様とは今でもお付き合いがあります。当時正月に秋田でカメラを買ってきてほしいとの御遣いを頼まれ、それを届けるとお菓子の注文をもらったりしましたね。

工藤 良い話ですね。昨今はあまりそういった人情的な話を聞かなくなりました。

藤井 昔は今よりも地元の人間同士の繋がりがコミュニケーションが良かったのではないのでしょうか。

工藤 今の世の中もかくありたいですね。そして社長になられたのはおいくつくらいの時ですか？

藤井 1990年の3月25日に就任いたしました。その日は祖父の90歳の誕生日なので、そうすると忘れないでしょう。笑。今年で32年になります。

工藤 なるほど。社長に就任されて現在までの32年間はこういったものでしたでしょうか？

藤井 平成3年に木内デパートの食品売場が突然閉鎖されることになり、そちらで従来あった大きな売上がなくなってしまうという事態に陥りました。その減少分を取り戻すために生み出したのが「一乃穂」です。平成5年に誕生しました。県内の有名なお菓子などを参考に、他にはないものを、ということで試行錯誤しました。その結果、アタッシュケースに入るくらい薄いもの、日持ちのよいもの、個数の多さなどを武器とした「し

とぎ豆がき」が誕生し、お土産品に大変喜んでいただきました。こちらは当時、日本航空の機内食にも使っていたことで一躍有名になりました。その間にも色々な新商品の開発をしました。商品開発の際にいつも考えることがあって、絶えず新しいものばかり作ろうとしては色々な面でうまくいかない。目新しいというだけでは、その時は良くてもいつか飽きられて消えてしまいます。最低10年は続かないと。全くの新しいものを作り出すというよりは、時代に合わせて従来の物に少し良い変化を加えていくことが大切なのかなと思っています。ちなみに「しとぎ豆がき」は1種類で30年続けています。きっと世の中にあるロングセラー商品の多くは、小さな改良が加えられているものは多いのではないのでしょうか？

工藤 今のお話はビジネス全般に通じることかと思いました。最近、起業を考えている方のお話を聞いていると、「何か新しいことをしなければ」という発想を凄く強くお持ちの方も多くいらっしゃいます。もちろん新しいことに挑戦することは極めて大事だとは思いますが、全く新しいというよりは、既に世の中にある商品サービスでも、見る角度を変えたり、或いは少しプラスしたりして、消費者により良い商品やサービスを提供していく。という考え方も重要だと思いますし、事業としての成功確率も高いように感じています。ちなみに社としてこの先の展望などはございますか？

藤井 会社としては「地域のお客様に信頼されること」を第一に考えています。例え

あきたBIZフォレストTOPインタビューは、秋田の起業家と企業環境を応援することを宣言いただいた100名以上の経営者の皆様を中心に、起業家に役立つ話題と起業家へのメッセージを対談形式でまとめたものです。

ばわが社の店舗で以前傘を忘れたお客様がいらっしゃって、後日その傘をご自宅まで届けて周囲に褒められたというエピソードがあります。しかし本来それではダメですよ。お客様が傘を忘れそうなことを事前に気づいて、忘れさせないように声掛けができる。従業員がそういった気配りや心配りができる地域の店でありたいですね。地域の方に支持されてはじめて、県外の方にも支持していただけるものと常々思っています。

工藤 こちらからお声掛けする。サービス業の基本ですね。話は少し変わりますが、藤井社長は秋田のアフターコロナのビジネス環境についていかがお考えですか？

藤井 我が社は昨今のコロナ渦でブライダルや葬儀関連の売上げが大幅に落ち込みました。こんな時だからこそ、同じ業界同士でも協力し合うのが大切ではないかと思っています。例えば各社で協力し合って秋田銘菓のミックス缶を新たに作るとか。

工藤 確かにお客様からすると迷わずに済みますし、一口で二度も三度も美味しい！とても嬉しい商品になりますね。昨今の秋田では同業他社同士の協力といえば日本酒のNEXT5さんなどは良い例ですかね。実現すれば、包材などのコストやPRの面でも経済的かつ効果的ですし、何より各社が結びつきを大切にすることで新たなビジネスチャンスも広がりますね。

藤井 その際各社をまとめるコーディネーター役の仕事をされる方がいると、より良いですね。立場の違う色々な人がコラボレーションするという場合、中々意見がまとまらなかったり、偏ったりしてしまう場合があります。だからそれを長続きさせるためには、ニュートラルな立場の誰かが、バランスをとりながらコーディネートするという機能は極めて重要だと思いますね。

工藤 それはとても面白そうなお仕事ですね。私そういったお仕事大好きです。コーディネーターが必要になった暁には是非私にお声掛け下さい！笑。それでは最後に、藤井社長から起業家の皆様へメッセージやアドバイスがあればお願いいたします。

藤井 10歳以上年上の人と10歳以上年下の人とも付き合い話を聞くことをおすすめします。自分が持っていない感性や価値観を持つ人の意見を聞くことは大切だと思います。上でも下でも歳の離れた人はやってきたことや教育環境なども自分とは大きく違う環境で生きてきていますので、特に私は若い人の意見は積極的に聞きたい

本日は貴重なお時間とお話を本当に有難う御財増した。

インタビュー

合同会社ジェグルス(共同事業体ジェイワン) アントレプレナーコンシェルジュ 工藤 実

ライター J-MOTHERS 藤田 幸

企画 共同事業体ジェイワン(秋田市ビジネススタートアップ支援事業)



※撮影のために一時的にマスクを外しています。