

# 「さんぼうよし 三方善」の精神を受け継ぐ

（株）マルナカ中村商店

創業1913(大正2)年。昭和26年11月会社設立。資本金5000万円。総合食品流通業(卸売業)として砂糖、小麦粉、食油、調味料、乳製品、洋酒等扱う。中村恒一代表取締役会長、中村祥之同社長。本社・山形市漆山字二ツ段

「100年企業という看板に驕ることなく、近江商人の心得である三方善(さんぼうよし)の教えと、常にフレッシュな感覚で山形の発展に貢献したい」。誠実を社是に掲げる総合食品物流サービス業(株)マルナカ中村商店。中村恒一代表取締役会長と中村祥之(よしゆき)代表取締役社長を訪問。顧客、消費者の信頼に込める同社の歩みと方針を聞いた。

創業は100年を超えています。初代は山形商工会議所会頭を務めた中村喜兵衛家の出づかっています。

中村会長 創業は1913(大正2)年、山形市北の商人町小橋町(現・相生町)で砂糖、小麦粉、綿花、畳表の卸業「中村元吉商店」として開業しました。創業者の初代元吉は、十日町の近江屋丸太中村喜兵衛商店3代目の弟として生まれました。喜兵衛家は近江商人の末裔で、山形藩主水野家の御用達を務めた中村林兵衛家から分家し、紅花や生糸、繰り綿、砂糖、綿織物など幅広い商品を扱っていました。明治27年の市南大火後に再建した店舗、蔵は現存し大商家の繁栄ぶりを今に伝えていきます。



(写真上) 近江商人の三方善の精神を守り、山形の発展に貢献したいと語る中村恒一代表取締役会長と中村祥之代表取締役社長。地下水を利用し室温を管理している倉庫で。(写真右上) 社内のテストキッチンで新しい食材のレシピを提供。(同下) 創業者の初代元吉

父(2代目元吉)の話では、初代は米沢の大きな機織屋に養子に入ったものの、毎日が静かな暮らし。自分が何もしなくとも仕事は滞りなく動いている。ところが、商家は朝早く起きて、商品の具合を見て、荷物を積んで得意先に届けて代金をいただき、戻ってからは夜遅くまで帳簿をつけて、ようやく1日のはたらきが終わるわけです。そこで生まれ継がれたのですから、じっとしていることが性に合わなかったのでしょう。養子先に暇乞いを願ひ、実家に戻って商いを学び、暖簾分けしてもらいました。第1次世界大戦後の反動恐慌、昭和の恐慌を乗り越え、当時の『商工会議所報』の高額納税番付に載るなど順調に業績を伸ばしました。

近江商人の心得に「三方善」という教えがあります。

中村会長 商いは生産者、販売者そして顧客を含めた社会全体の幸福につながって行くものでなくてはなりません。私たち販売者は切磋琢磨しつつ、近江商人の末裔として、祖先から伝えられてきた「売り手よし、買ってよし、世間よし」の「三方善」の教えを大切にしています。全国津々浦々に行商に赴いた近江商人は、旅先



中村社長 卸業の生命でもありません倉庫は常温・チルド・低温と保温庫の4つの温度帯の保管機能が整っています。取扱商品の大半は常温保管です。立谷川の扇状地に立地していることを活かし、豊富な地下水を倉庫の温度調節に利用しています。夏は汲み上げた地下水に風を当てて冷風を送り、冬は全床下面に張り巡らした配管に流して冷え込みを緩和します。水は再び地中に還します。また、外気温の影響を最小限にするために、屋根と壁面は断熱材使用の二重構造で、防虫・防鼠のため無窓にし、天井は埃がたまるのを防ぐように鉄骨を目隠ししています。夏は涼しく冬は温かい土蔵の再現です。

## マルナカイズムで地域発展の橋渡し役に

安全安心な食の流通と地域発展に向けての決意をうかがいます。

中村社長 「マルナカイズム」の推進につきまします。それは必要なものを適正価格で、必要時に、必要量を届けるジャスト・イン・タイムであり、取引メーカーの新商品や注目素材、さらには新しい食材のレシピの提供・提案を行うなど卸業ならではの情報発信です。

それと、近江商人の商法に「のこぎり商法」というのがあります。京都や大阪から仕入れた物を出店先で売り、出先の品を持ち帰って近江、京阪で商うことです。それを現代においても徹底したい。総合食品物流サービス業として、食料供給基地・山形の発展に向けて、山形の素晴らしい産品を全国で紹介する「橋渡し」としての役割を果たしていきたいと思っています。

の人々の信頼を得ることが大切でした。そのための心得として説かれたものです。日常生活においても、朝早く起きて掃除し、決まった時間に食事し、粗食であっても感謝して口にすること、と厳しく躰けられました。職住一体ですから、いつ客が来てもいいように、ということでしょう。

## ニクソン・石油ショック顧客第一を実践

厳しい時代を乗り越えて事業を拡大していきます。

中村会長 昭和26年に株式会社を設立。資本の増加を図りながら、砂糖、小麦、食油、イースト、水飴、石鹼、さらには、叔父がやっていた電気店を併合して電球等も扱いました。イーストを扱うことによって、パン屋さんへのシェアが拡大し、また、電球メーカーの宣伝車での

電球販売は、まちの話題となりました。昭和38年頃になると、スーパーマーケットが登場してきましたので積極的に取り組みました。そのお蔭で昭和48年9月、五十鈴に新社屋を建設、移転し、完成を記念して展示販売会を開催しました。今日の「マルナカ祭」の原点です。ところが、ニクソンショックによる円安ドル高で輸入品が高騰、加えて第1次石油ショック。7月に仕入れた商品価格が、展示・販売会の9月には急上昇。本来ならば、「安い時に仕入れて高い時に売る」というのが商売の基本ですが、皆さんが高値・品薄で困っている、しかもお祝いの場。利益を度外視し、仕入れた時の価格でお渡ししました。「お得意様あったのわれわれ」という初代からの教えです。

平成17年5月に新築移転した現社屋は倉庫に工夫を凝らしているようですが。