

活力 にいがたの明日を担う 企業

豊かな食を 喜びとともに

昭和三十九年、三十坪の塩干魚店からスタートした株式会社マルイ。県内にスーパーマーケットが一、二軒しかなかった昭和四十二年、見附市今町に第一号店を開設した。みかんの他、メロンを求めて高知、北海道・富良野へもカーフエリーを使って車で行く。「お客様に一番おいしいものを食べていただきたい」、この一念で清水会長は日本中、精力的に飛び回る。活力の源は創業以来の「スーパーマーケットは、お客様が足を運んで買い物をしてくださる場。毎日いらしていただくためには、まず信頼あります」という強い信念があるからだ。

九月下旬、みかんを仕入れに九州へ赴く株式会社マルイ代表取締役会長・清水榮次郎さんの姿がある。「九州は熊本・長崎・佐世保など、片道千二百キロを十二時間かけて車で出かけます」。みかんの他、メロンを求めて高知、北海道・富良野へもカーフエリーを使って車で行く。「お客様に一番おいしいものを食べていただきたい」、この一念で清水会長は日本中、精力的に飛び回る。活力の源は創業以来の「スーパーマーケットは、お客様が足を運んで買い物をしてくださる場。毎日いらしていただくためには、まず信頼あります」という強い信念があるからだ。

専門店化、プロ化へ

「お客様が喜んでくださり、買いやしい店づくりを心がけることです」。顧客が喜ぶ店とは、安全安心で品質の高い商品がどこよりも適正価格で手に入ること。そのため、マルイではひときわ品質の高い県内産の農畜産物を店頭に置くのはもちろん、産地開発にも重きを置き、会長自ら生産者と会い、味を見極めたうえで交渉し、仕入れ量と販売価格を決定する。

一方、買いやしい店とは、ワンストップショッピング、すなわちそこに行けば何でもそろう、ほしいものが簡単に見つけられる便利な店。たとえば、残暑が続くから顧客は「今晚は栄養をつけよう」と精肉売り場に足を向ける。暑い日は焼き肉の頻度が高くなる。そこで肉の隣に焼き肉のタレを置く。次に顧客は「肉だけではなく、野菜が偏るからサラダも」と隣接する野菜売り場へ。レタス、トマト、キュウリなどの生鮮品と一緒にドレッシングのコーナーがある。「それが買いやしい売り場です」

しかしマルイはそれだけにとどまらない。清水会長は語る。「郊外型のスーパーマーケットの進出で、町の中の魚屋・肉屋・八百屋などの専門店が減少しました。だからこそ、私たちスーパーの従業員も、お客様のご要望にお応えできる専門的な知識や能力を身につければならないのです」。野菜売り場の従業員は野菜のプロに、魚売り場のスタッフは魚のプロに。「売り場だけでなく、問屋、仲買、食品加工、商業開発、配達、電気、給排水、環境……と、人材、組織ともに『プロ集団たれ』と今、推し進めているのが分社化です」

寿司は関連会社・ひまわり食品から。



にいがた和牛などで充実した精肉コーナー。

現代のライフスタイルに合わせ、720mlを中心そろえた日本酒。



甘口から辛口まで多くのカレールウがそろうか。

バスタからソースまで多くの商品が並ぶパスタコーナー。



「新鮮 地場産農産物」売り場では地元の生産農家から出荷される野菜類が。



関連会社・丸栄水産から毎日届く生鮮魚の数々。



「生鮮品はスーパーの命です」と清水会長。マルイでは店に入ると野菜、果物が山と積まれたワゴンが目に飛び込む。



仕事に誇りと喜びを

分社化は人事計画の一翼も担つていて。

清水会長は「わたしたちは食生活の提案を通じ、人々の暮らしの満足と笑顔を創造します」がマルイの企業理念です。ただ、いくらお客様に満足いく豊かな暮らしを提案したいと言つても、社員が会社に誇りを持ち、仕事に満足できなければ、お客様と喜びを分かち合うことなどできないでしよう」と言う。一般的にマーケティングにしろ、店舗運営にしろ、スーパーマーケットの現場には若い感性が必要だ。六十代になつても店に立つのは体力的にも精神的にもきつい。「フレッシュな力が必要な部署

には若者を、熟練した経験が必要なセクションには年長者をと事業を分社化することで、定年まで安心して働ける企業グループにしたい」昭和三十九年、三十歳のとき、三十坪の塩干屋（魚加工業）から事業を始めた清水会長。その際に培つたノウハウを生かし、まだ県内にスーパーマーケットが一、二軒しかなかった四十二年、現在の本社のある見附市今町に第一号店を開設した。

「商いは苦労の連続で、資金繰りに追われた時期もありました」。しかし、四十六年、分水町に二号店を出し、起死回生の勝負に出た。天候をよみ、作物をよみ、人をよみ、地域をよんで流通業界について独学で学んだ。高度経済成長下、地の利に恵まれた二号店は顧客から支持され、マルイが創業時から掲げる「地域で最も良の店」と認められた。二号店が店舗数を増やす礎となりました。現在、店舗数は中越地域を中心に二十三。ここまでこられたのは二号店で人材に恵まれたからです」。清水会長は語る。「企業は人なり。今後も人づくりに傾注していくまます」

少子高齢化、オーバーストアなど、今、流通業界は驚くほどの速さで変化している。それにも増して変化しているのが消費者のライフスタイルと嗜好だ。マルイはこれまで同様、地域に合った食文化を全店舗で展開。さらに毎日の暮らしを新鮮にするアイディアやヒントのある売り場づくり、新たな生活を提案する「毎日のパートナー」として今後も豊かな食を追求し、食卓に喜びを届け続ける。



本社

●株式会社マルイ

〒954-0111 見附市今町3丁目11番68号 TEL 0258-66-0101(代) FAX 0258-66-4620

<http://www.super-marui.com>



プラザ店



北海道・富良野で仕入れたメロン。

株式会社マルイ

見附市今町3丁目11番68号



代表取締役会長
清水 荣次郎さん





徐々に経営規模を拡大し、
今では完全給与制、有給休暇、社会保険、年金、健康診断、退職金制度のある農業法人が日本農業のビジネスモデルとして認知されるまでとなつた。

竹田香苗さんは語る。「若い人たちが情熱と責任を持ち、生き生きと農業に従事できる道を探りたかった」

今、日本の農業が抱える課題の一つに後継者問題がある。「誰に託すか」「どんな形で継続するか」は日本の農業をうらう命題の一つと言つてもいいかもしれない。そんな問題に疑問を投げかけたくなるような光景がここ大潟ナショナルカントリーにある。銀行員を辞めて就農した人、高校卒業後自ら飛び込んできた家業が農家ではない十代の若者……なぜ多くの若者が集まるのか?「考え方と仕組みに共感してくれたからではないでしょうか」。竹田社長は言う。会社を起こした三十一年前、農業は暗い、きついというイメージが強かつた。業仲間七名と共に竹田社長は将来の農業のあり方を模索した。個人経営の農業には圃場面積、労力面で限界がある。このまま故郷が高齢化して担い手が育たなければ、いつか我々の農業はだめになる。「若者が目的を持って明るく楽しく自由に働ける法人組織をつくる」。設立は昭和五十五年三月のことだった。若さがある、夢がある、高い志がある。しかし、経営はなかなか軌道にのらなかつた。「一番の問題は『農業を会社でやる』という理念の周知でした」。竹田社長ら創業時のメンバーは、昔ながらの農業形態に慣れてきた周囲の人々に「農業に就きたいという若者を育てよう」と説得。

稻刈りを間近に控えた田に入り、稻穂を手に米の出来を丹念に調べる若者がいる。あぜ道には大型機械で雑草を刈る若者、作業場には道具類を点検する若者、本社裏にはトラックの荷台を修理する若者が……。

米山を望む海岸沿いの平坦部・上越市大潟区は、かつて頸城地方と呼ばれ、弥生時代から続く伝統的な稲作地として有名な土地だ。豪雪地としても知られ、早春には山桜と雪が同時に観賞できる。大潟ナショナルカントリーの圃場はこの広大な平野の二画を占め、田畠のそこそこに汗を流す若者の姿がある。代表理事・

竹田香苗さんは語る。「若い人たちが情熱と責任を持ち、生き生きと農業に従事できる道を探りたかった」

稻刈りを間近に控えた田に入り、稻穂を手に米の出来を丹念に調べる若者がいる。あぜ道には大型機械で雑草を刈る若者、作業場には道具類を点検する若者、本社裏にはトラックの荷台を修理する若者が……。

米山を望む海岸沿いの平坦部・上越市大潟区は、かつて頸城地方と呼ばれ、弥生時代から続く伝統的な稲作地として有名な土地だ。豪雪地としても知られ、早春には山桜と雪が同時に観賞できる。大潟ナショナルカントリーの圃場はこの広大な平野の二画を占め、田畠のそこそこに汗を流す若者の姿がある。代表理事・

農業に就きたい

活力 にいがたの明日を担う 企業

昭和五十五年、若い三組の夫婦と一名が立ち上がりた。「次代に継承できる、明るく楽しい農業の仕組みを考えよう」。三十一年を経た今、大潟ナショナルカントリー代表理事・竹田香苗さんが「当社の財産」と語る二十代、三十代の従業員たちは言う。「農作物は生き物です。栽培には感動がある。だから農業って素晴らしい」と。

農業は素晴らしい



←農林水産省と財団法人日本農林漁業振興会が共催する平成10年度『農林水産祭天皇杯』を受賞



●農事組合法人 大潟ナショナルカントリー

〒949-3121 上越市大潟区潟田581-1 ☎0120-34-2671 TEL 025-535-1126 FAX 025-534-2671
<http://www1.ocn.ne.jp/~oogata/>

「どんなに機械化が進んでも、食べる人への思いと、大地や作物への愛情がなければ、おいしいものはつくれません。安心して食べていただける農作物を皆様にお届けするために社員一同、がんばっています」



農業の大レジャーランドを

上越市大潟区は「大潟」と呼ばれるほど湖や沼が多く、冬、白鳥などの水鳥も数多く飛来する。近くには鵜の浜温泉があり、海あり山ありと自然豊かな環境のもと、三百三十を数える農家のほとんどが稻作を営む。「当社も設立当初はコシヒカリをはじめとした米中つくつてくれ」とのご要望が多くなり、今ではトマト、ブロッコリー、ルレクチエ、梨などをつくりています。数々の園芸品種を生産販売し、複合経営に転換したのも「後継者の将来を考えたから」。竹田社長は言う。「細かい作業を

要する園芸品種は年配者向き。稻作は若手に任せ、当社は今、世代交代の過渡期にあります」

思えば三組の夫婦と一名の計七名で出発した法人経営だった。七、八ヘクタールからスタートした作付面積も今では百ヘクタールを超えて新潟県下で最も大きい農業法人となつた。その間、特別栽培米を導入し、生産者の顔が見える米作りに取り組み、農場(Farm)からの贈り物(Present)を意味する有機低農薬米の独自ブランド『ファブレクラブ』をつくり、会員数は口コミで八百名以上に増えた。竹田社長は語る。「次は、お客様がこの地にいらして、ゆっくり農業体験を楽しんでいただける滞在型レジャークラブができるべきですね。それをして次の世代へのプレゼントにしたい。ここには自然の恵み、財産がいっぱいありますから」

平成四年、若者にとっての魅力ある農業づくりが評価され『朝日農業賞』、九年、全国農業協同組合中央会主催『高度機械化営農賞』、十年、先進的経営内容が評価され『農林水産祭天皇杯』を受賞。しかし竹田社長が考える一番の財産とは「従業員のみんな」だ。二十代、三十代の従業員たちは声をそろえる。二本の稻に大きな穂がついて、緑一色だった水田が黄金色に変わっていく。農作物は生き物です。栽培には四季折々に感動があります。だから農業って素晴らしい。大潟ナショナルカントリーの圃場には若者たちの夢も実つている。

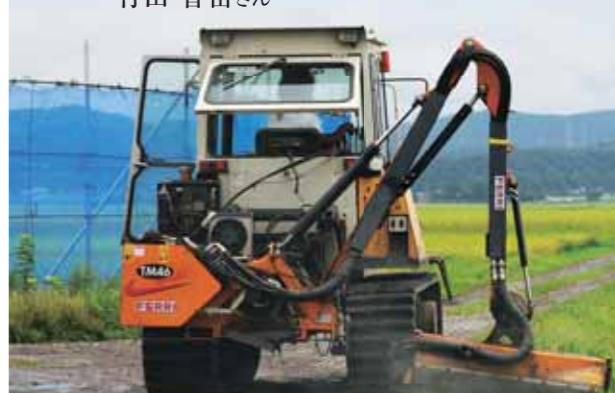


農事組合法人 大潟ナショナルカントリー

上越市大潟区潟田581-1



代表理事
たけだ かなえ
竹田 香苗さん



100ヘクタールを超える水田でコシヒカリ、あきたこまち、アイガモ、減化学肥料米、日本で唯一生産されているインディカ米、もち米などを栽培する。