

販売チャンネルは手づくり

自然水

株式会社大沼 高橋 幸一



「地域産業振興室って、どんなことをするところなんですか？」と、よく聞かれる。「大沼」は、創業から今日まで常にその時代と共に顧客第一主義の経営理念（お客様のために満足した社会を実現する）の下、地元企業として、県民の皆様の暮らしをより高め、より豊かにすることに努めてきた。

しかし、急激な社会、経済変動による生活者意識の変革の中で、改めて当社の百貨店業としての社会的責任と役割を自覚すると共に、地域社会との共存共栄を図りながら、毎日の仕事を通じ豊かな社会実現を目指すことを全員で確認した。「ふるさとの百貨店」として、地域とのかかわりを重視すると共に地域が活性化され初めて、共に生き成り立つことが出来るのだと。そこで、百貨店業としての得意な面（流通）での役割を担って活動が出来ないかと考え、昭和五十八年、地域産業振興室が開設された。当初は、地域の産品の開発というよりも、まず、「自分の住んでいる所を知る」ことが重要であり、いろいろな情報を手がかりとして、県内各市町村の役所を窓口し、生産者を尋ね、催しへの出品と生

産者本人の参加をお願いし、「山形県うまいもの祭り」を開催した。

会場にはあふれんばかりの人が集まり、連日大賑わい……。反響の大きさに驚いたのと同時に、確かな手ごたえを感じた。また、地域の産品開発ということで、デパート業界からも一躍注目されるに至り、各方面からいろいろな問い合わせが寄せられた。開催後に参加者全員（生産者・行政担当者）が集まっての反省会、情報交換会を開催、商品に対して、お客様から生の声を聞くことが出来たこと、生産者同志での交流を図ることが出来たことなど、これからのモノづくりのために大変勉強になった。

地域商品が誕生する条件は、行政と生産者と流通業者が連動し、互いに協力し合うことに尽きると共に、モノづくり、モノが出来るまでの過程で、地域の活性化、つまり、住民の生きがいが生まれてくることにあると思う。

昭和五十九年からは、各市町村にスボットを当てた市町村フェアも開催した。その中でも、大石田町の催しでは、地域特産の販売はもちろん、役場職員の売り場研修も行ってい

る。期間中は毎朝、接客についての基本的な説明と接客練習を行い、そして五時まで実際に売り場に立つて販売、その後反省会というスケジュールで、課長から一般職員まで、現在も続いている。当然、生産者も役場の皆さんの取組姿勢と情熱を感じ、品揃えを吟味し、熱意をもって販売にあたるので、売り上げも好調となる。毎年、お客様から「今年は、いつからですか」と、問い合わせをいただく程、支持される催しとなっている。

このような取り組みの中から生まれてきたのが、「月山自然水」である。当時、過疎化対策としていろいろな取り組みをしていた西川町で、職員提案制度というものがあり「町の活性化のために何かないものか」と考えていた。ちょうど東京に出張し、ホテルの水のまじりに思わず「町にはおいしい水がある」「これを何とか商品化出来ないものだろうか」と発想したことが、「月山自然水」誕生のきっかけとなった。

市場としてのターゲットは当然、水のまじり、水質の悪い首都圏のところだが、行政が商売することは出来ないとのことで、製造元は町



の水道課とし、販売は大沼ということになった。そこで、東京の百貨店、伊勢丹からも来ていただき、水開発戦略会議なるものを大井沢の過疎地の民宿で、山菜料理、川魚等を食べながら夏の暑い時に開いた。伊勢丹からも「これくらいの本数であれば、なんとかなるだろう」ということを約束していただき、ようやく首都圏へ向けて販路を開拓できた。

後日、伊勢丹の担当者は「夏の暑い時に酒を飲みながら話し合い、そこへ『水を一杯どうですか。うまいでしょ』と言われるれば、誰だって『うん』と言つよ。かなわなかつたよ」

と笑い、そして「やっぱり熱意だよ。伝わってくるものがあつたよなあ」と話してくれた。当時、「ガソリンより高い水が売れるものか」と言われもしたが、話題性もあり、いろいろとマスコミにも取りあげていただき、順調に推移している。水のおいしさはもちろん月山に降り積もつた雪や雨が地中に浸み込んで、その水が長い年月を経て湧き出てくるもの。「そんなじよ、そこらの自然水とは違う」というのが関係者の誇りであり、製造元が町の水道課ということが信用度を高め、大変良い評価をいただいている。

自然の豊かさ、美しさ、そして環境のすばらしさがあり、ただ水を売るのではなく、「夢とロマンとこだわり」を大切にしてきたのである。また、「月山自然水」そのものが、西川町の財産という観点から役場の職員と一緒にセールス活動を行ったり、思い切つた取り組みが出来たことが大きな成果に結びついたと言える。たかが水、されど水。こだわりを大切にしてきたことが、何度もの大きな試験を乗り越え今日に至つたのである。「月山自然水」という商品を通し、大沼の地域産業の取り組みがいつしか注目、理解されるようになり、担当者としても大きな自信となつた。

生産者のこんな話が心に残っている。「家族、子供たち、そして地域の人たち、愛する人に安全でおいしいものを食べさせてあげたい。だから、地域でとれた原料にこだわります。食品添加物を使わず、できるだけ減塩して……。もちろん遠くまで宅配もしますが、まず食べてほしいのは地元の人。地元の人に愛される食品づくりは、いつか子供たちが故郷を離れてしまった時に、心のどこかに、いつも「ふるさと」を感じてくれるような、そんな心やさしい商品をつくっていききたい。

私たちはモノを売っているのが、同時に想いも売っているのだ」という話である。私は常に、私たちの仕事は「商品」を売ることに同時に、生産者の気持ちをいかに消費者に伝えるのが大切なのだと思つている。商品が大量に生産されるようになった今、地域の安全な原料にこだわるとは、市場で新たな付加価値を持つようになった。そして、特産品のイメージブランドは、外ならぬ「地域」にある。地域は美しくなければどうしようもないし、ロマンや夢を感じさせる地域力がなければブランド力にはなり得ない。そのためにも地域を活かす美しい環境づくりは大変重要である。

また、流通販路はまず地元から、顔の見える手づくりのルートづくりから始めることが重要だ。産地で売り出そうとしているものを地元が知らないでは話にならないし、おいしいと心から思えるものでなければ外へ持つていっても続かない。こうした手づくりチャンネルづくりの経験が人を育て、さらなる工夫や知恵を生むのだと考える。

ふるさと産品づくりは、単に「ものづくり」だけでなく、「ものづくり」を通しての「人づくり」「地域づくり」である。これからもそのためのいい汗をかいてみたいと思う。

高橋 幸一

株式会社大沼本店地域産業振興室課長。昭和25年3月22日、酒田市生まれ。山形市あさひ町23-8。

昭和47年、(株)大沼に入社。地域産業振興室担当として「月山自然水」の商品開発・販売に携わり、また「ふるさとフェア」や「ふるさと収穫祭」などを手掛け、地域産品の開発、販売に取り組む。地元の産品の良さを見直すと共に、単に「もの」を売るだけでなく「生産した人の気持ちをいかに消費者に伝えるか」をテーマに取り組んでいる。