

長崎を中心に九州・沖縄各地、離島までを商圏とする家庭用品卸として、長きにわたる歴史を刻んできた手塚商事。同社を率い、周囲からは業界の若きリーダーとしても認知が高まる手塚圭一郎社長に、直近の状況や事業の考え方、将来への展望などを聞いた。

創業87年という同社氏が分家して荒物商としての進めてきた結果、8年ほど前から売り上げ確保に走りず利益重視の方向に転換している。ここを起点に、13年後に100周年を迎えることになるが、2000年入社、08年に就任した現社長は、近代の歴史を振り返っても決して順風満帆ではなかったと語る。

手塚商事 手塚圭一郎 社長

「社長になった08年の1月と3月、得意先の地元ホームセンターが破産、また民事再生申請するというのがありました。これで当社も多額の不良債権が出てしまい、改革の環境として社長になったという経緯があります。ゼロ提案をされて決断しからでな。やらなければならぬという使命感もある。」

「島特有の人間関係などもあり、しっかりと利益を出せる体制を整え、軌道に乗っていると言えます。卸売業をニッチな産業として捉

地域への安定供給こそ使命

を伸ばそうとした企業は淘汰されてきました。そうしたことから学び、まずは事業を継続していくことを最重視しています。」

様々な製品やサービスに溢れる家庭用品市場だが、一方で最先端を行くことはなく、派手さや華やかなイメージもないと言われる中で、この市場における卸売業を取り巻く環境や存在をどのように見ているのか。

「小売業の再編が激化し、価格競争も継続していて市場が厳しいことに変わりはありませぬ。卸売業として

の売り上げが得意先の合併でゼロになりかねない状況さえあります。他の産業と共通で、アフターコロナ、最低賃金改定、原油価格の高騰に伴う原材料の値上げ、運搬費の上昇など、固定費やその他費用がますます高まる中、どのように利益を生み出していくか、本当に大変な市場だと見えています。」

「前期は競合他社の廃業、コロナ禍の影響により在宅時間の増加で家庭用品は全般的に好調だったと言えます。今期はその反動もあり、売り上げこそ前年比でややマイナスとなつていますが、あくまで前期の実績は異常値として捉えており、前々期との比較では目標を達成しています。」

地元のネットワークを生かして各企業に関連商品を卸したり、昨年末まで長崎県私立中等高等学校PTA連合会会長をやっていたこともあり、学校にマスクや体温計などを納めたり、前職は銀行員だったことで、その銀行に商品を納入したりと、小売業以外の販路も増えてきました。」

「本社の事務所をリフォームしたところで利益を生むわけではありませんが、古くて地味なイメージを少しでも払拭したかったということがあります。若い社員、パートタイムの皆さんにとって働きやすい職場をつくりたいと考えていたところに、先の大雨で社屋の一部が浸水してしまったことも、思い切った改修に踏み切りました。」

「若い世代の人材が不足しているのと同じく、現在の会社で中心的な役割を果たしている40・50代の従業員から、更に下の世代へどうバトンタッチしていくべきか、常に抱える課題と言えます。事業の継続という目標がある以上、これは必ず果たさなければならぬ部分だと考えています。」

「3年前に世界社長会長であった父が生まれたのが1934年で創業の年。そこから13年余りで100周年を迎えることになりました。ここが一つの大きな目標地点であり、ぜひとも到達したいところです。本社のある長崎を始め、鹿児島、沖縄の各拠点には地元密着の取引先が数多くいらつしやいます。離島の取引先も同様です。例外なく人口減少が進み、売り上げ面では厳しさを増し、事業規模も小さくなる可能性があります。地元の問題として家庭用品、生活必需品を安定供給し続けることが使命だと思えます。また、卸売業だけでなく、もう一つ新たな柱となるような事業を考えていきたいと思えます。10年、20年と先を見通すことは非常に難しいことですが、一年無理をせず、身の丈に合った商売に徹して継続していくことを目指します。」



特集 卸売業 独自の価値の創出へ 最大の目標は事業の継続 100周年に向け次世代育成

狙い通りに進む施策と、変化する環境に対応できていることを示す業績を上げる一方で、どんなことを課題として捉えているのか。同じ悩みを持つ企業が業種業態を問わず存在していることで知