



販売店さんこんにちは

POSシステムを駆使した店舗販売と、住宅分野の足場レンタル事業を柱に、地域ナンバーワンの店をめざす。

佐川浩一さん●(株)佐川商店(栃木県那須塩原市)

2005年1月に黒磯市、西那須野町、塩原町が合併して誕生した那須塩原市。

困難な開拓の歴史が残るこの地に創業し、来年100周年を迎えるのが(株)佐川商店です。

大正2年(1913)に創業後、生活用品などを幅広く扱う金物店として商売を広げ、

その後、時代の変遷とともにさまざまなビジネスを展開し続けてきた同社では、

現在、四代目社長が“次なる100年”に向けて日々奮闘を続けています。

個人商店から商売をはじめ まもなく創業100周年に

栃木県北部に位置する那須塩原市。江戸時代以前には「手にすぐう水もなし」とうたわれる程“不毛の台地”として知られた「那須野が原」が広がっています。明治時代になって那須疎水が整備されると、この地の開拓が急速に進展し、市街地が形成されました。そんな那須塩原市の黒磯地区で、大正2年(1913)に創業したのが株式会社佐川商店です。

那須塩原市は、市街地化が進んだ今でも、数多くの牧場や水田地帯が広がり、米や牛乳などの生産地として知られる農業が盛んな地域です。こうした土地柄もあり、創業後は、鍋や釜といった生活用品などを幅広く扱う金物店として商売を広げていきました。その後、創業者の弟で、佐川浩一社長の祖父にあたる二代目が、昭和27年(1952)に「(有)佐川商店」を設立。現在の店舗や鋼材倉庫を新築した三代目を経て、平成4年(1992)には佐川浩一社長が四代目に就任。平成16年(2004)には株式会社化されて、現在に至ります。

足場レンタル事業の開始と、 POSシステム導入が転機に

以前はゼネコンからの発注が多く、昭和40年(1965)には三代目社長が「株式会社那須生コン」を設立。大手セメント会社の特約店として生コンの販売を手掛けていま



▲交通量の多い道路に面した約300坪の店舗

したが、バブル崩壊後、販売に陰りが見え始めた時点での会社を整理され、その後、建設現場に使う足場材の取り扱いを始めます。折しも時代はハウスメーカーが台頭し、住宅分野での足場材の需要が増えはじめた頃。こうした追い風を受け、この時はじめた足場レンタル事業は、売上の柱のひとつへと成長しました。東日本大震災後も足場の需要が増えたこともあり、昨年から今年にかけては受注件数も大幅に伸びているといいます。

また、平成14年(2002)に導入された金物店専門のPOSシステムも、同社の大きな転機になっています。「当時はバブル崩壊のあおりを受け、売上が激減し、このままではいけないという危機感を感じていました」と佐川社長。高額なシステムの導入には社内からも反対意見が出たそうですが、佐川社長は「これがなければ今の佐川商店はなかった」と当時を振り返ります。システム導入を機に、現場に出向くスタイルから、店舗を構えて商品を販売する手法へと方向転換。倉庫同然だった売り場の商品陳列を見直し、商品構成も刷新。手薄だった電動工具を充実させ、年1回春に行う「電動工具フェア」を企画・開催しました。このイベントには毎年大勢のお客さまが来場。以前と比べ、電動工具の販売数はアップし、メーカーによっては売上が大幅に増加したことです。

仕入れ先を大切にすることが、 魅力あふれる品揃えにつながる

同社の商売の鉄則は、100年にわたりお付き合いしてきた地元のお客さまを大切にすること。さらに佐川社長は、「お客さまだけでなく仕入れ先の問屋さんやメーカーさんも大切しないといけない」と力説します。「まずはメーカーさんに選ばれる店になること。そうなれば自然といい商品が集まるように

なります。これがライバル店に負けない充実した品揃えにつながり、お客様を惹きつける“集客力”になるわけです」と佐川社長。

今後も“地域一番店”を旗印に掲げ、オンラインの店づくりを追求していく佐川社長。「来年迎える創業100周年は、決してゴールではありません」と語るその眼差しは、すでに“次なる100年”を見据えた新たなビジネス展開へと向けられています。



▲総勢22名のスタッフのみなさん