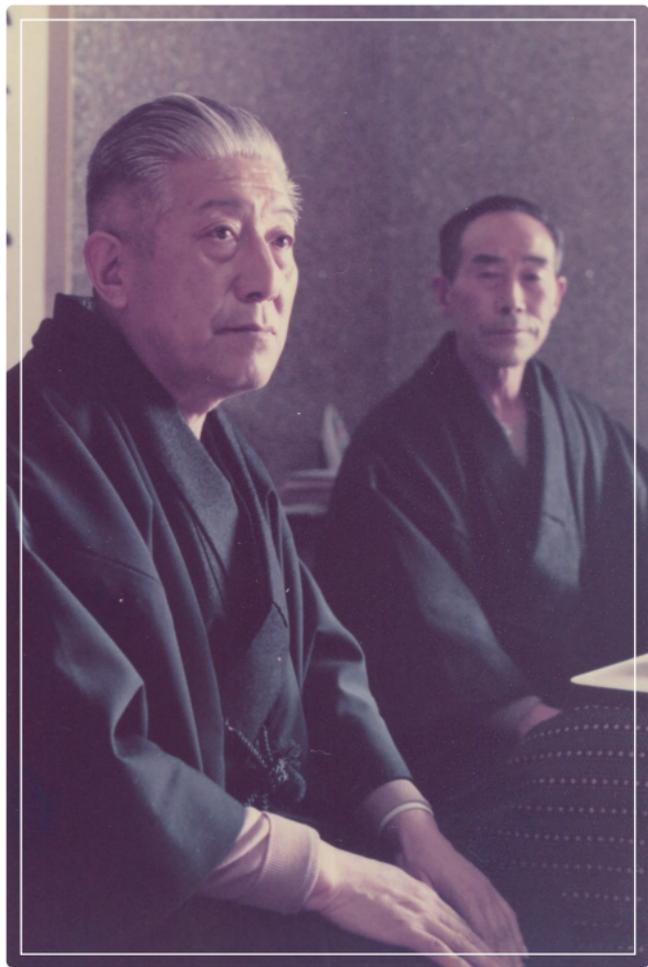


九戸を支える会社として――

有限会社中村一郎商店の歩み。



明治39年／
創業 **1906** 年以来、
『**九戸初**』を先導。

目次

第1章 創業期から全盛期

- 1 九戸村に根ざす企業「(有)中村一郎商店」の起こり
- 2 代目 中村 一郎
- 3 一郎不在時の切り盛りをする妻ハツノ
- 4 九戸村に娯楽をもたらす
- 5 一郎帰着後の事業
- 6 社会のニーズを読む
- 7 ガソリンスタンドとガス
- 8 現在の品揃えに近くなる
- 9 地域の方のための事業を
- 10 1970年代から1990年代

第2章 変化と革新

- 1 苦難の時代を迎える「なかいち」
- 2 大学時代の知識を活用して養蜂を志す

- 3 私だからできる養蜂事業とは
- 4 いざ、女性養蜂家への道へ
- 5 わからないことだらけの新事業
- 6 ジェラテリアなかいち オープン
- 7 イタリアンジェラートの真髄を九戸で表現
- 8 九戸の食材たちが秘めるポテンシャル
- 9 九戸の人流の中心地とも言える「オドデ館」
本物を提供するために
- 10 フレーバー競争
- 11 組織改革
- 12 エネオスグループとの別れ、三愛オブリとの再出発
- 13 便利屋スタート
- 14 九戸のお客様の生活はなかいちが守る
- 15

第3章 これからの「なかいち」の在り方

- 1 九戸村にワクワクを

第1章 創業期から全盛期

1 九戸村に根ざす企業の起り

九戸村で100年続く企業は何社あるだろう。九戸村伊保内に本店を構える有限会社中村一郎商店は、創業1906年(明治三九年)。執筆時点で119年を迎える、いわゆる老舗企業だ。

その起りは初代中村留之助による金物・荒物店で、今でいう日用品の販売店舗としてのスタートだった。地域住民の生活に密接に関わる、日常的に必要な商品を取り扱っていた。

この頃はあまり細かく記録が残っていないため、先代や先々代から聞いた話が殆どだが、この頃の九戸村は住民間の交流も活発で活き活きとした雰囲気があったそう。

(向)中村一郎商店という名称で法人化したのは二代目中村一郎で、これまでのなかいちを語る上ではこの「二郎爺さん」の紹介をせずには不可能だろう。

2 2代目中村一郎

2代目の一郎は岩手県盛岡市の百貨店「川徳」の丁稚奉公に勤めた。配属は呉服売場で、呉服や生地・織物の知識を習得した。この頃の経験や交友関係が、後の店舗経営に活かすこととなる。

しかし、世は昭和十年代……1941年に太平洋戦争が勃発。この時一郎も徴兵されたが、達筆を買われて衛生班に配属される。カルテ等の書き込みの業務を任されることになり、戦傷病院で働いた。

終戦後一郎は無事に帰り着き、家業に加わる。余談だが、一郎は日活スター顔負けのハンサムな出で立ちをしており……あまり深くは語らないこととする。その後は恐らく真面目に仕事をしていただと思う。

3 一郎不在時の切り盛りをする妻ハツノ

一郎が戦争に召集されている間、店の経営は妻ハツノが担った。九戸村戸田で生まれたハツノは4人兄妹の長女で、7歳の時に母が亡くなった。実母がなくなるとすぐに後妻がきた。後妻は次々と子供を産み、あつという間に十一人兄妹の長女となっていた。家計の問題もありハツノの両親は娘を嫁に出すことを決め、祖母のハツノは18歳で戸田から伊保内の一郎へと嫁ぐことになった。兄妹たちの世話でまともに学校にも通わせ



松下電器で行われた授賞式の様子



店舗を切り盛りするハツノ(中央)

でもえなかったハツノは、裕福な中村家へ嫁ぐことがどれだけ不安だったろうと思う。嫁いでからは、病弱な姑の世話をしながら舅の面倒も見なくてはならず、忙しい日々。主業である日用品販売も、戦時中のため物資が十分でなく、常に品不足であった。そこで、ハツノは家族の無事を祈るために九戸神社に詣でる人々がたくさんいたことに目を付け、料理の腕を磨いて食事処を開く。

当時は入手困難だった酒も、隣の二戸から峠を越えて売りに来る行商から買い付け、酒も飲めるように。これが当たって店は大繁盛となった。

当時は男女一緒に食べる風習がなく、もっぱら男ばかりが外で飲み食いしていたが、座敷を分けて男の座敷と女の座敷を2つ作ったことで、男女問わず多くの客がハツノの料理を楽しんでいたという。これは九戸初であることは言わずもがな、おそらく全国的に見てもなかなかない形の店だったのではないかと思う。

「九戸村に住む人々がワクワクする事業を行う」という現在の目標はここからも繋がっている。ハツノは学校もまともに卒業できなかったが、天性の商才溢れる女性であったのだ。

4 九戸村に娯楽をもたらす

ハツノは続いて、食事以外の娯楽に目を付ける。当時では存在感の大きなメディア媒体であるラジオに目をつけ、トランジスタラジオをトラックに300台積み込んで売り歩い

た。

こんな田舎でもラジオから流れる音楽に癒しや喜びを感じることは、戦後復興で厳しい生活を強いられる人々には必要だと思ったという。これが松下電工に表彰された。当時から、課題や問題を見出し、解決の答えを追及する精神があったことが伺える。

この頑張りのおかげで、戦前作っていた借金を完済し、当時の金額で300万円の利益を生み出した。

(※消費者物価指数で比較すると2024年の9倍≒2700万円相当)

5 一郎帰着後の事業

戦後、徴兵を解かれて帰ってきた一郎は、当時はとても貴重品だった白い綿布団などをトラックいっぱい積んで帰って来た。

妻ハツノが一生懸命働いて貯めたお金で、若い頃に丁稚奉公に出ていた川徳から毛皮や反物を仕入れて呉服屋を始める。しかしこれが上手くないかず、そうそうに止めてしまう。次に考えたのが「農機具屋」である。しかしこれも失敗。

どれも金額が大きく一括で購入できる客がほとんどおらず、売掛の回収がままならなくなっていたようだった。

せつかく作ったお金はあつという間に消えてしまったため、ハツノはかなり不満だったようだ。

6 社会のニーズを読む

戦後の日本で、九戸で、必要とされているのは何なのか。

「今みんなに必要なのは贅沢品ではなく生活用品だろう」と読み、セトモノ類を取り扱うようになる。思った通り、これがよく売れて、鍋や釜なども一緒に売られるようになった。

盛岡までの仕入れの回数もとても多くなった。

隣町の二戸の寛文からは石炭を、八戸の吉田産業からは建材を仕入れて売った。今でいうホームセンターの先駆けの金物店として常態化する。これが現在の「リビングセンターなかいち」の前身となる。取り扱った商品は高度経済成長期の波もあり、とにかく売れた。

この菅文さんや吉田産業さんは創業が我が社とはぼ一緒の頃。初代から従業員まで、一郎と仲が良かった。……はずである。

7 ガソリンスタンドとガス

当時の燃料は木炭・豆炭が主流であったが、全世界が石油燃料へ転嫁する時代が来た。そしてLPG(液化プロパンガス)も普及が始まるころだった。

最初は二戸市の菅文がガソリンスタンドとLPGを始めた。当時から社交上手で早耳



中一商店SS オープンの様子



配達の自動車

だった一郎はいち早く情報を入手し、自動車の普及も急速に進む時代に向かって、九戸村にもこれが必要であると確信した。

資金繰りや契約諸処は不明であるものの、昭和三八年には九戸村伊保内にてガソリンスタンドとLPGを売り始める。九戸初のガソリンスタンドとなった。

当初の仕入れ先は管文で、全油種を仕入れていたが、3年目以降から大手メジャーのエッソ石油から仕入れることになり、看板もエッソとなった。ガスは二戸ガスから仕入れていたが、5〜6年後に当時の品川燃料(株)(現ミライフ東日本(株))と契約を結び現在に至る。

8 現在の品揃えに近くなる

業態も現在のものにはほぼ落ち着き、金物ほか、建材、引き出物、家電、ペット用品やガーデニング用品、農機具などなんでも手掛け、ひと財産を築く。石油ストーブの仕入れも数百台にも登り倉庫に入りきらない分は店先に置いたが、店頭が隠れるほど積みあがった。川倉庫には朝早くからセメントを求めに業者が来た。当時はコンクリートミキサー車がなかったため、一度に50袋以上を手積みでトラックに載せる仕事は重労働であった。

一郎氏の友人が「当時にで儲けたか」と問うと「株で儲けた」と一郎氏が言ったと話していた。築いた財を株に投資していたのだろうか。今となつては分からずじまいである。

店は朝の6時から夜9時まで。従業員も多く、丁稚奉公もいたことから、ハツノは従業員の昼と夜のまかないも作って食べさせていた。

夜に店終いをした後、ハツノは帳簿付け、一郎は社交に勤しむ。

一郎とハツノは、喧嘩もしょっちゅうであったが、それなりに仲良く出かけていた。特に問題屋の招待旅行も盛んでよく出かけたようだ。ハツノから聞くと日本国中2周りから3周りしているし、ハワイにも出かけている。当時は1ドル360円の固定為替の時代であり、とんでもなく高額な旅費だったことは想像に難くない。

そして年末になると一年分の支払いをする人たちが行列をなした。

祖母ハツノは戦後復興という時代背景も後押ししたが、生まれながらの商才に優れていた。一郎は人当たりがよく、誰でも分け隔てなく声をかける人で面倒見も非常に良く、大

変社交上手だった。商才は欠けていたのかもしれないが、ハツノが思いつく事はことごとく当たったことから、そのアイデアを現実のモノにするため、その人脈を駆使して業者を見つけ、新たな事業を立ち上げていった。

9 地域の方のための事業を

「商売上手は人情もなければならぬ」。一郎もハツノも非常に面倒見が良かった。火事が起こったと聞けば、いの一歩に現場に駆け付ける。その手には鍋や釜、バケツなど生活に必要なものをもっていき、「支払いは何年かかってもいいからとにかくこれを使え」と置いていく。お店に来た人には沢山の食べ物を振る舞い、これでもかとお土産を渡す。そういった思いやりが人を集め、気が付けば事務所にはいつも人が集まり、楽そうに世間話をしていった。

ある時、店でポヤ騒ぎが起きた。その時は驚くほど沢山の人たちが助けに集まった。日頃の付き合いの深さや、なにかいちがいに愛されていたかを知る場面であった。

長男の一法が結婚するときは、祝宴が3日間行われた（※招待客が3回転）。従業員には新しい着物を全員にこしらえ、祝宴に使う食器一式60セットを新調した。また招待客のために、布団も何組も新しく縫わせるなど、当時の隆盛をこれでもかと思せ付けた。

十一月八日の雪が舞い散る中、何百杯とイカの処理をされた時、当時若くして入社した従業員が笑いながら話していた。



一郎、ハツノが並んで写る写真はとても貴重



三代目 一法の結婚式



現在の店名を掲げた1988年の写真

また、この頃はお店が非常に忙しかったようで、それまでまめに撮ってあった写真等においても記録が非常に少なくなっている。目の前にある仕事を日々こなすのに精いっぱいだったのだろう。店舗の改築なども行い、現在の「リビングセンターながいち」の間取りと同じものとなった。

思えば「ながいち」という親しみ有る名称が定着したのもこの頃だったように思う。

10 1970年代から1990年代

高度経済成長期の波に乗り、昭和47年に改装を行ったながいち本店は多くのお客様でにぎわっていた。

人口は1980年8496人、1990年7985人、学校も子供たちにあふれ、伊保内商店街にも靴屋、洋服屋、魚屋、肉屋、酒屋、駄菓子屋、おもちゃ屋など、小さくとも活気ある店が軒を連ねる。ながいちでも新入学に併せて勉強机や棚、ベッドなど生活用品も所狭しと陳列し、注文や配達に大忙しだった。

当時は朝6時開店から夜9時閉店まで、ひっきりなしにお客様が来店した。もちろん土日祝日も営業で、唯一の休みは元旦のみ。実に364日の営業だ。今振り返っても両親は大変だったろうと思う。

私が小学生の頃は、最後の店じまいまで母が仕事をしているので、学校から出された宿題の音読などは、お店のレジと一緒に座ってやったりしたのを覚えている。

また、習い事も村内に沢山あり、書道教室、そろばん教室、ピアノ教室、編み物教室など、好きなことに触れる機会は今よりもずっと身近にあった。振り返ると九戸村が最も充実していた時代だったと思う。

そんな時代だったが、世の中の動きを捉えるために、両親は取引先が開催する大きな展示会や講演会、店舗見学ツアーなど、宮城県や山形県、北は北海道まで新しい店舗のスタイルを追究することに一生懸命だった。園芸用品やペット用品などを取り扱ったのも、そういった流れから始まった。「なかいちには食料品以外のすべてが揃う」と言っても決して言い過ぎではないだろう。

第2章 変化と革新

1 苦難の時代を迎える「なかいち」

4代目となる私、中村富美子が会社に入ったのは2001年のこと。当時はまだまだお客さまの来店数も高止まりで、店舗の従業員も5名と賑やかでした。

ところが、九戸村にも大型店の薬王堂、そして競合として脅威であるニコット、サンデーまで出店となり、売上はあつという間に右肩下がりに落ちる。対抗策も特に打てず、成す術がないという時期が長く続きます。

当時の専務（母）は私に対し、「何か新しい事を始めなさい」と事あるごとに言いました。それに応えなければと、ガーデニング、パン教室、リフォーム教室など、当時これから来るであろうブームに乗るか、自分の好きな分野で挑戦するか、はたまた同業他社で進める新規事業に乗るか、という暗中模索の時代を数年過すことになりました。

若かった事と、自身の経験や知識不足が不安要素となつて、自信をもってこれだ！と飛び込むことがいずれも出来ませんでした。今思えば、経験や知識など、後からついて

来るものだったのだと思います。しかし当時の自分にはどれもこれもピンとこず、諦めが続いて精神的にも辛い時期となりました。

2 大学時代の知識を活用して養蜂を志す

私は明治大学商学部の流れ・マーケティングを専攻。しかし当時はバブル崩壊直後で、日本経済を支えていた経済理論は全く意味が無かったと証明されたような時期だったため、一生懸命勉学に励んだとは言えませんでした。

しかし、マーケティングの基礎知識だけは身に付きます。

「既存の事業は結局フォロワーにしかならない。誰もやっていない事を一番最初にやった者に最大の功績がついて来る。」これをもとに自分が九戸村で何が出来るのだろうか、と改めて考えることになりました。

すると、九戸村の自然環境を活かし、それを商品化して消費者に売るといふ、今でいう6次産業はどうかと思いつく。それも、九戸村でまだ誰も手がけていないもの。

そういったものを探していた時に、「はちみつ」に気が付きました。

我が家は昔からはちみつが大好きで、二戸市の小野養蜂場さんの「トチ蜜」を長らく愛用していたことから、養蜂はどうだろうか？という思いに至りました。

早速養蜂の本を取り寄せて読んでみると、意外と簡単に始められることが分かりました。しかも、ミツバチが相手なので、空を飛ぶ生き物ですから、基本的に野菜や牛・豚

といった家畜のように宏大な土地もいらなければ、大掛かりな重機や機械も必要ありません。趣味で始められる人もいるぐらい、低予算だったのです。

これは良い！と思った矢先、自分の結婚と妊娠、出産があり、この頭の中のピン！は数年寝かせることになりました。

3 私だからできる養蜂事業とは

寝かされた数年の間に、養蜂から得られるハチミツで何が出来るのかを考えました。ハチミツは天然の甘味料であるのは周知の事実として、それと共に健康食品である事。そして、抗菌力が強い食品のため、腐敗しないことから廃棄するロスもない。

また、副産物で採れる蜜蝋、ロイヤルゼリー、プロポリスなど、美容と健康に特化したものまで採れる、すごい商品である。この特性を最大限に活かせるのは、男性よりも女性である自分の方が向いていると確信に近いものがあった。

「そうだ、私は女性養蜂家になろう！」と心に誓う。

また、ハチミツがたくさん採れたら、ハチミツ屋のカフェなんて良いな、ジュエリート店も良いな、もしかしたらレストランまでできるのでは……など、ハチミツを中核とした色々なビジネスモデルが思い浮かび、これ以外の選択肢が無いという気持ちに。

「九戸村に新しい特産品を作ることと、村の人が自慢できる新しい場所の提供」これが基本柱になりました。

2017年、双子の妊娠・出産を経て、子育てをしながら徐々に会社に復帰し働きはじめます。言うまでもなく、業績は前章の頃に比べてさらに悪化し、本当に何か手を打たなければ会社は倒産することになる状況となっていた。

そんな中、本店である金物店を、九戸村で最も景気の良い業界と伴走する業態に変更しようかと考え、某大手プロイラーの社長様と面談をします。

当時、その会社では物流拠点をリニューアルしようかという話が出ており、その運営を任せられないだろうか、という話だった。

現在の業態とあまり差がないため、我々の方が発注から在庫管理までトータルでできそうだな、という印象を受けました。

しかし、寝かせていた養蜂はどうするべきか、悩む日々が続くように。

そこで、岩手県産業振興センターが行っている「よろず支援拠点」の経営相談を活用し、そこで出会ったのが、今もお世話になっている経営コンサルタントの山口敏先生です。

先生は初対面であったにも関わらず、親切に当社の状況を聞いてくれ、個人の気持ちも考えてくれて、結論として「養蜂をさっさと始めなさい！」と、はっきりと背中を押してくれました。

先生の強い後押しを受け、プロイラー業界に伴走する方は止めて、新規事業の養蜂に

取り組む事になりました。

5 わからないことだらけの新事業

蜂を飼うにはどうすれば……？ 全くの素人で、本を読んでもまず一番最初にすることが分かりません。そこで、この地域で養蜂を営んでいる方を知り合いに紹介してもらいました。それが二戸の折戸養蜂場さん。

電話番号を頂いて、お電話で連絡を取り、早速折戸さんの所に出かけました。長年にわたり養蜂を営んでいる老舗の方に伺うのは緊張しました。

蜂を飼う手順から、飼育場所の選定と届出を出すことなど、細かく教えてくれたにもかかわらず、初めての事はばかりでその時は半分程度しか理解できませんでした。しかし、ひとまず蜂を予約することからスタートを切ります。

蜂の予約が完了して、到着日も決定。そうなるも今度は場所の選定です。蜂を飼うにはいくつか注意点があり、それは日当たりが良いこと、北風を直接受けられないこと、そして「同業者と半径4kmほど被らないこと」です。

この最後の条件が一番大変で、当初予定していた場所はすべて、二戸の養蜂家さんのテリトリーだったことがわかりました

場所は見つからず、しかし蜂は来てしまいます。焦るばかり。毎日犬の散歩がてら近くの山や高台を歩き回りました。そうしていると、その近くのおじいちゃんが話しかけ



養蜂作業の様子



2024年時点で年間700kgの生産量に

できてくれます。

事情を説明すると、「いいところがあるよ」というではありませんか。しかも、自宅からわずか5分ほどの場所です。条件はピッタリ。ただし何年も放置している野地だったため、荒れ放題でした。でもこの時、「自分は本当についている」と思いました。

この土地の持ち主の方は八戸に住んでおられて、九戸村には特に理由が無ければ来ることもないという事で、快く貸して下さいました。同じ青年会議所の出だという事が、信頼を得るポイントになったのです。

ビジネスとして事業を立ち上げたい、その本気度を理解して頂きました。

場所も確保したら、次は場所の整地と、電気柵の設置や蜜源植物の植樹。これは2年目の秋に行いましたが、養蜂場には桜の木（神大曙）を20本、山櫻5本、ニセアカシヤを30本、ビーベーツリーを30本植えました。村には平地に桜の名所が無いので、10年後、見事に咲いた桜を見に、沢山の人たちが訪れたらいいな、と思いつきました。

養蜂場はミツバチがいる場所ですが、花々に囲まれた場所でもあります。ウォーキングコースのルートにある養蜂場ですから、自然の美しい場所として地元の方々に愛されるように、毎年植樹や剪定、藤棚の整備などを今も行っています。

借りている土地は全体の半分ですが、もう半分の所には立派な梅の木が育っています。この土地の持ち主さんは八戸の方で、前八戸市長さんの息子さんです。前中里市長さんは九戸村出身で、八戸に移住した後も九戸愛に溢れた方だったそうです。

前市長さんは、九戸村の人たちの健康と何かの役に立つてもらいたいと、梅の木100

本を植樹しました。しかし、高齢になり村へもなかなか訪れる事が出来なくなり、息子さんにこの土地を譲りました。

息子さんはあまりこの地を知らなかったこともあり、数十年の間放置していました。そこに当養蜂園が敷地の半分で養蜂を始めたのでした。

敷地の残り半分があったのは知っていましたが、現在の養蜂場の敷地で十分な広さだったので、残りの土地にあまり関心がありませんでした。

とある春の日、ウォーキングをしているご夫婦から、「チラホラとピンクの花が見えるんだよ」と言われて、子供達と敷をかき分け行ってみました。

すると、蔦や草に絡まり、お化けのようになった梅の木がずらりとありました。しかも花がチラホラと咲いています。

新型コロナウイルスが蔓延し始めた頃、濃厚接触者扱いになった社員が一人出たことから、明けるまで草刈りをお願いしました。

そしてようやく全容が分かります。実際に奥まで歩いてみると、これは！と驚きました。まさかと思っただけで、数も数えると84本。間隔もしっかり計算された形で植えられていて、正に果樹園の様相です。

ただ、荒れ方も半端ではなく、絡まった蔦もひどい有様で、一本一本をほぐしながら、木全体が現れるまで長い時間をかけて手入れをしていきました。

その後、剪定や草刈りなどを年に数回ずつ行い、今現在、手入れを始めてから4年。ようやく梅園として見られるぐらいに整ってきたところでです。

隣が養蜂場ということもあって受粉が良いのか、沢山の梅の実が採れるようになりました。収穫量も年々増えています。

今後、この梅の実とはちみつを使って新たな商品が生まれるのもそう遠くない話かと思えます。



養蜂園隣接の梅園の様子

養蜂をなんとかこなして新規事業としての定着を目指す最中である2022年10月、道の駅おりつめオドデ館のギャラリーにGELATERIA NAKAICHI（ジェラテリアなかいち）をオープンしました。

きっかけは、産直オドデ館のリニューアルオープンの話がきた時です。当時養蜂園を始めてまだ2年目。ハチミツの収穫量はまだまだで、未熟者ではありましたが、それに固定客も付き、我ながら良いハチミツが採れているところでした。

お声を頂いたとき、養蜂に携わる前に考えていた案が色々とありましたが、その中に「ジェラート店」という項目もありました。ですので「リニューアルする産直でジェラートをやりませんか？」というお話がきた時、間髪入れずに「やります！」とそのまますぐにお返事したのを今でも覚えています。あまりのスピードで返事したので、お誘いした人の方が驚いたのではないのでしょうか。

なぜジェラートなのか、これについては私の「海外旅行好き」なところが大きく影響を与えています。海外は10か国以上行きましたが、イタリアは新婚旅行で行きたいと思いつき、ずっと我慢してあためていた国でした。

私は自他ともに認める食いしん坊で、特に得意料理がイタリアン。イタリアに行ったら思いっきり美味しい物を食べようと心に決め、滞在した都市のおすすめレストランを日



ジェラテリアなかいちオープン



こだわりジェラートが大人気

本に在るうちに予約したりするぐらい気合を入れていました。

しかしながらジェラートについてはあまり調査もせず、期待もせずに行つたのを覚えています。

イタリアのローマに着いて、街を歩くと、10軒に1軒ぐらいの頻度でジェラート店に出くわします。しかも、ショーケースに盛られているジェラートの種類の多さと、美味しそうな飾りかた。日本で目にしてきたジェラートとは全くの別物に見えました。

これは何がなんでも食べてみたくなりました。そして初めて食べたジェラートの美味しさと言つたらもう、言葉に表せないほどの感動でした。なめらかな舌ざわり、素材そのものの新鮮な風味、絶妙な甘さ。スツと引いていく余韻。なんとも素晴らしかったです。それ以後、帰国するまで毎日ジェラートを食べました。

この記憶が鮮明にあつたため、「このレベルのジェラートを提供出来たら、九戸村の自慢のお店になる」と確信しました。

7 イタリアンジェラートの真髄を九戸で表現

お店をやるにあたってはただの美味しいジェラートの店ではいけません。やはり、記憶に残るような、感動するジェラートでなければ。

イタリアンジェラートはイタリア料理の理念に基づき、地元で採れた野菜や果物、乳製品を旬の季節に、一番美味しいタイミングでジェラートにします。そして可能な限り

添加物を使わず、手間と時間をかけて美味しいものに仕上げていく。

これはまるで、私が住む九戸村……田舎や里山での暮らしそのものです。村に住む私たちも、地元で採れた野菜や果物を地元の材料で作った味噌や塩、醤油で味付けて食べています。

時間と手間を惜しまずゆつくりと、自然の移り変わりに自分たちも身を委ねながら生きています。しかも九戸村にはプロイラーも豚も、牛もいます。食の宝庫の中で、これ以上の贅沢な暮らしがあるでしょうか。

私はイタリアのジェラートに九戸村との共通点を見出しました。

8 九戸の食材たちが秘めるポテンシャル

九戸村のシンボルともいえる折爪岳には多種多様な木々とミネラルを豊富に含んだ湧き水が流れ、豊かな土壌が村全体を覆っています。そこで採れたお米や野菜、果物は栄養分に富み、苦み、酸味、辛味、甘み、旨味がしっかりと主張します。

生産量は多くないので、日本全国に行きわたる事はありません。しかし、この優れた食料たちをジェラートにしたらどんなに美味しいものができるだろうかと、本格的なジェラートを作る場所として、ここほど相応しいところはないと思つたのです。

近隣の生産者さんとジェラートを介して繋がり、お互いの良さや特徴をPRすることで、どちらも利益を上げていく相乗効果を狙っていきます。「食べる産直」はこのように生ま

れました。ちなみにこれも山口先生のアドバイスあったのであります。

なかいち養蜂園のハチミツがふんだんに使われたジェラートも、九戸村の素晴らしい農産物を惜しみなく使ったジェラートも、ここに来なければ絶対に食べられないジェラートであるし、ここに来て食べたくなるようなジェラートにしなければならぬと思います。

9 九戸の人流の中心地とも言える「オドデ館」

ジェラテリアなかいちは、九戸村の道の駅「オドデ館」内に出店が決まりました。

道の駅の産直に店を構えるという意味、少子高齢化でお年寄りばかりになっていく九戸村の産業構造の中にあつて、道の駅のオドデ館は唯一と言つていいほど多くの交流が生まれ、沢山の人々が集う場所です。

これは、集客に頭を悩ませ、宣伝広告費をかける必要が無いという事です。しかも客層は老若男女、ビジネスマン、団体旅行客など、多岐にわたります。近隣市町村では盛岡から八戸までと半径90km圏内の都市からも来ます。非常にポテンシャルの高い場所であり、ここに店舗を構えて失敗するはずがないと思えました。

次に、今の九戸村に必要な、おしやれな場所を作りたいと考えました。若い人たちが気軽に集まれる場所、田舎でもおしやれな場所は絶対にあつた方が良いでしょう。自分が店舗を構えるときは、その点も考慮して店づくりを行いたいと思つていました。

結果「やれば必ず成功する」という結論に至りました。

10 本物を提供するために

2023年11月に、店長のKさんにイタリア・ポローニヤに行つてもらいました。目的は、本場・本物のジェラートを学んでもらう事。ジェラートマシンのメーカーで世界的に知られているカルピジャーニ社が運営するジェラート大学で、8日間のマスターコースを受講してもらいました。

パティシエの経歴が長いKさんですが、本場イタリアのジェラートはまだ経験がありません。ましてや海外は一度も行ったことがないという事で、渋る本人に無理言つて行つてもらいました。

【何故か、それは「百聞は一見に如かず」だからです。私が生の食材にこだわる理由、素材そのものの味が出るように要求する理由、そして甘さや舌ざわり。これは現地で食べないと分からないと思つたからです。そしてイタリアンジェラートの理念、概念も一緒に学んでほしいと思いました。

店舗で使用している機械も、ジェラート界のフェラーリと称されるカルピジャーニ社の最上級グレードのものを入れています。（お値段もフェラーリ級……）

現地の有数のジェラテリアで使われる機械で、現地の味わいを知った腕の確かな職人が、ここ九戸の食材とじっくり向き合つて作るジェラート。本場の味わいを出すための

要素は全て揃えられたと思います。

さらに翌年1月、今度は私がイタリアの同じくボローニャに行きました。目的はジェラート世界選手権大会を見に行くこと。そして世界最大規模のジェラート展示会を見ることです。日本国内でもデザート関連の展示会はありますが、どれも満足のいく出店数ではなく、私たちが求める次の段階に行きたい材料・資材に出会えないからです。

そして何よりも、この3年の間に、店長のKさんをこの世界選手権に出場させ、タイトルを獲得して九戸に帰ってくる。これが目下最大の目標とも言えます。

現時点でもイタリアで感動したジェラートに迫るクオリティに肉薄していて、本場イタリアでジェラートを食べてもあまり感動しなくなってしまうことだけが残念です。

11 フレーパー競争

2022年の開店から今日まで、およそ60種類以上のフレーパーを試作しました。その中で採用されたものは42種類。ポツになったフレーパーもたくさんあり、その多くは素材の味が活かしていない、香りが足りないなど、私の厳しい審査に合格できなかったモノたちです。ジェラテリアなかいちのショーケースに入る12種類は、定番のミルクを筆頭にどれもが素材から厳選され、味、香り、舌ざわり、口の中の溶け具合、余韻などを厳しく審査し、勝ち抜いた選りすぐりばかり。そして、その味を作るまでに何度

となく試作し、独自の配合率を極めたからこそそのフレーパーたちです。

ジェラテリアなかいちの味は、優れたパティシエと最上級のマシン、そしてここでしか手に入らない素晴らしい食材たちで作られた、どこにも真似のできない味なのです。

「九戸村は田舎で自然しかない、つまらない場所」という若い人たちの思いをガラリと変えてやりたい。「この村には最高の素材と最高の腕を持つ、最高のジェラテリアがある。その味を求めて全国・世界中から人が集まるんだよ。」と言ってもらえるように。

ヨーロッパでは、3つ星、4つ星のレストランはバリやローマといった大都市ではなく、風光明媚な田舎にこそあります。それはその土地土地で採れた食材を最大限に活かすため、地元の材料や調味料・地元で採れたお酒を使うからです。

この岩手県北の小さな村には、それを実現できるポテンシャルがあります。これは私の長年のライフワークですが、今も試行錯誤が続いています。

12 組織改革

当社はLPG供給やプロパンガスの設備機器を販売する部門も持っています。

供給する顧客は500軒以上。九戸村では大きなシェアを獲得しています。ガスは最も安定した売り上げと利益を出し、経営の中核を担う部門です。

しかしこの40年、当社のLPG担当はたった1人に任せっきりでした。その社員は大変優秀で、ガスの検針から修理全般、何から何まで一人で行っていました。もちろんガス取

扱の資格自体は前社長も持っており、時々は手伝うこともあったかと思いますが、基本的にはその一人に任せっきりでした。

いよいよその社員も定年を迎える年になり、業務を引き継ぐ人材を育てる時間と余裕がないまま退職することになりました。後継の社員は資格は取ったものの、実務の経験が乏しく、思うような仕事が出来ませんでした。更には、LPG部門として必ずやっておかなければならない資料の整理、顧客情報や修繕改善等の業務も行われておらず、このままでは最も大事なLPG部門が弱体化し、売上げが下がる。お客様からの信頼も失ってしまう。本当に危機的状況でした。

これまでたった1人に任せてきたツケが、今払われていると思えました。心からこれまでの経営体制を反省し、改めてLPG部門をゼロから見直すことになり、スタンド部門のスタッフと共同でこの問題を解決するためのチームを立ち上げたのです。

過去3年をすべて振り返り、解約・新規の顧客の解除と登録、これまで紙伝票で管理していた顧客名簿をすべてクラウドのLPG販売管理ソフトに入力。10年分の資料を見直し、ファイリングをやり直す等、通常業務をやりながら5人体制で約3か月にわたって立て直しを行いました。

結果、何とか軌道修正が叶い、これを機にLPG部門とSS部門は共同で行うという事で社員の合意形成が図られ、(有)中村一郎商店は改めて燃料部門として再スタートをしたのでした。

13 エネオスグループとの別れ、三愛オブリとの再出発

燃料部門が新たに立ち上がった事により、とうとう最後の砦となるSSに着手するところが来ました。

創業当時はエツソのマークでしたが、数年前にエネオスに吸収合併され、現在はエネオスの看板を付けています。燃料の仕入も同様にエネオスから供給されています。

その後、私の代に変わったとき、三愛オブリ(株)の営業マンが私に会いに来ました。この10年間、先代には何度も足を運んで、三愛に来ませんか?とオファーを続けていたといえます。代替わりをしたと聞き、今度は話を聞いてくれると考えると来社でした。

三愛オブリ(株)という会社は、燃料の卸会社ですべての油種を取り扱っています。三愛オブリ(株)の理念は「お客様との二人三脚」、月に1回以上は足を運び、店舗ごとに経営状況・売上状況を分析し弱点を掘り出し改善計画を提案します。必要であれば実際に現場に入り、制服を着て接客から配達まで実地で指導もしてくれる、正に私が求めていたものでした。

経営者として、常に現場に出ることをモットーとしている私ですが、SSだけは残念ながら入れませんでした。若い頃何度かスタッフとして店頭に立ちましたが、足を引く張るだけだと言われ断念したきりだったのです。しかし、長年SSの経営改革をせず、社員にまかせっきりなことが気がかりで仕方ありませんでした。三愛オブリのオファーは運命だと感じています。

話を聞いたあと、すぐに元売りを変えることに決めました。業界内ではタブーと言われる元売りの乗換えはそう簡単ではありませんでしたが、S Sの営業成績は万年赤字。理由も分からないままです。更には全社の売り上げの大半を占めるため、改革は一刻を争う事態だったのです。

三愛に元売りが変わると、いよいよ現場の改革が始まります。前述の通り、担当セールスは月一回どころか毎週のように入りました。しかし、案の定現場は良い気はしません。今まで自分たちがやって来たことをかき回され変えられるのですから、反発は必至です。しかし、それも私の予想の範疇で、私としては1年ぐらいいはかかるかな、と考えていました。

ここで、少し担当セールスのお話になりますが、10年間諦めずにうちを見捨てず来てくださったこの方はKさんと言って、年齢も40台後半。片手を事故で失い義手をして仕事をしています。このKさんは三愛オプリのセールスの中でも屈指の実力を持つセールスマンで、過去3度全社の中から最優秀賞を頂いたことのある凄腕です。何十社というS Sを担当してきて、一社たりとも出禁になったことはなく、すべてのS Sで結果を出しています。

結局私の見立てよりも早い半年で、S Sスタッフは一丸となって進むことになりました。

14 便利屋スタート

第1章でL P G部門が危ないという話を書きましたが、もう一つの危機がありました。それは前L P G担当者が修理や便利屋部門を兼ねていた事でした。わが社では網戸の張替え、ガラスの入れ替え、ストーブやガス器具のメンテナンスに修理といった、いわゆる便利屋も行っていたのですが、担当者不在となりその機能も一時停止状態だったのです。ガス器具や暖房器具などは価格も張り、修理は利益を生みます。このわが社の要とも言える部門をどうするか、これも大きな課題の1つでした。

幸い、ガス部門とS Sが合体し、燃料部門となったとき、お互いにお互いの技術を学ぼうと社員の方から提案がありました。そこで、ガス部門の後任からはガラスの入れ替えや網戸の張替えを学び、次いでS Sは手先の器用なものが多いため、ガス器具や暖房器具のメンテナンスに修理を教えるといった具合になりました。S S部門としても何とか売り上げや利益を上げなければという意識改革がなされ、油を売るだけがS Sではないという気運が高く、お客様へのお声かけも積極的になりました。

現在はスタッフの誰もが同様の作業が出来るようになり、注文数も増えて、しかもスピードも速いという事で、順調に売上も伸びているところです。

東日本大震災の時、震災直後全ての流通がストップしました。油は入ってこず、高速道路は止まり、電池もなくなる。なかいちはこんな時こそ頑張る会社です。私は当時友人に頼んでトラックを出してもらい、盛岡の流通センターまで凸凹の道を走り、問屋の倉庫に直接商品を取りに走りました。電池を買えるだけ買い、震災で困っている人々が必要とするであろうモノを考えうる限りかき集めて九戸村に戻りました。

「九戸村の人の生活はなかいちが守る」その一心でした。

燃料部門のスタッフたちはそれぞれの技術力が上がり、生活の不便を解決できる力が付きました。これはただのSS、ただのガス屋ではなく、それ以上のモノだと考えています。

今後、脱炭素によりSSが減っていく時代が必ず来ますが、わが社のSSやLPGをご利用下さるお客様はもれなく、これから発生するであろう困りごとを解決することができます。そして九戸になくしてはならない企業である事を証明し続けるはずですよ。

なかいちがなぜ118年もの間この地域で営んでこられたのか、改めて考えてみると、その時代その時代で起る課題に対して何かしらの提案をしてきたからではないでしょうか。

そして、今も時代の変化に合わせて、会社も変化を求められていると捉えています。

新たな取り組みとして行った養蜂園、ジェラテリアの開店、スタンドの大変革はこれからの九戸村となかいちがこれから100年を歩むための一歩です。

しかしながら、こうも考えるのです。

「一社だけ頑張ってもダメ」

私がこうして次から次へと挑戦するのは、小さい事業でも新しい取り組みでも、この村でも成功できると証明したいからです。そして、同じようにこの村を愛し、この村のために頑張る後続が生まれる事を願うてのことです。

そのためには、経営や事業のノウハウを学ぶ必要があります。闇雲にやってもダメだという事は、長年山口先生や商工会のエキスパートバンクなどで指導を頂いているから分かります。自己流では到底ここまで来られませんでした。

その経験から今、私が代表を務める「くのへ夢の学び舎創造プロジェクト」が主催して「ブランディングセミナー」を行っています。

全12回、毎月最後の水曜日の夜、IGRの瀨戸祥平さんを講師に招いて開催しています。1回1000円と破格の安さで、だれでも参加可能です。

また、村の教育委員として村の教育環境の改善の為、色々な角度から提案を行っています。例えばプログラミングの授業が必修になったのに、九戸村の子供達は受けていません。

子どもたちの教育は田舎に行けば行くほど格差が広がり、都会の子供達との経験値はどんどん広がるばかりです。教育現場でそれが難しいなら、いろんな手を使ってそうい

う環境を整えるための情報を集め、提供したりもします。今後改善がされないならば、なかいちの新しい部門として取り入れることも視野に入れています。

また、国際交流協会の会長も務めていますが、ここでは村在住の外国人の方たちとの交流する場を設け、外国人が怖いものでもなんでもなく、仲良くしていくためのお手伝いをしています。日本人労働者が激減する時代、外国人労働者がどんどん日本に流入しますし、そこに頼らざるを得ないのが今の日本の「田舎」です。外国人の皆様の窓口として、さまざまな取り組みを行っています。

「九戸村がこれからより注目を集め、住む人達が誇りと希望をもって豊かに暮らせるようにお手伝いをする」……これがなかいちが目指す会社のあり方なのです。

第3章 これからの「なかいち」の在り方

1 九戸村にワクワクを

九戸村の人口は、2000年7324人、2010年6507人、2020年5706人と急激な人口減少と超少子高齢化の過疎地となりました。2025年はとうとう5065人になりました。新型コロナウイルスの蔓延が予想に拍車をかけて人口減少を早めています。そんな中、なかいちはこれからの100年をどうするのか、大変難しく大きな問題に直面しています。

IT化の波もあり、人々の生活様式はすっかり変わりました。商品はお店にいかずとも手に入るようになり、一人一台の携帯電話があれば、ほとんどの事が事足りるようになりました。ロシアのウクライナ侵攻から始まった戦争は、石油や物価高を引き起こし、ありとあらゆる物が値上がりが続いています。地方の卸問屋は軒並み廃業や倒産に追い込まれ、メーカーは問屋よりも大型店舗に商品を卸すことしかできなくなつて、全国の小売業はどんどん減少の一途をたどっています。この数年の間に、なかいちと取引のあった問屋は10件以上無くなりました。

戦前からこの地域の生活全般を支えてきたなかいちも、そろそろ変わっていかなければならぬ時期が来たようです。

会社経営は利益を生み出すのが基本。そして社員と社員の家族の生活や幸福を守るのが使命です。そして今住んでいる人たち、これから九戸村に住む人たちがより快適で、満たされるには何をしたらいいか、それを行うのが「なかいちの役割」です。

初代中村留之助から始まり、2代目中村一郎と妻ハツノ、3代目中村一法と妻道子、その時代時代に起こる課題や困りごとに光を見出すのが「なかいち」ならば、4代目の私もその精神を引き継ぎ、基本に立ち返って勇気を持って挑戦することに異論はありません。

「九戸村に今無いものを」

「九戸村の人たちが必要としているものを」

「九戸村に住む人たちが誇れるものを」

この3つのキーワードをもとに、今後もなかいちは挑戦を続けていきます。

間もなく創業120年を迎えます。これまで九戸村のこの地に於いて、長きにわたる商売を営んで来ましたが、一重に地域の皆様からのご愛顧があったことです。また、時代や歴史の荒波にも負けず、商魂たくましく会社を盛り立ててきた初代中村留之助から始まり、2代目中村一郎、3代目中村一法、そして社長を支えてきた細君、従業員の皆様にも心から感謝を申し上げたいと思います。

次の100年も九戸には「なかいち」がある。人々が住み続ける限り。九戸は便利で住みやすい村である。そういう風に地域の人たちに思ってもらいたい。そのために「なかいち」は何をしたらいいだろう、いつも自分自身にも社員にも問いかけ続けています。なかいちはこれからも地域に寄り添い、地域の人たちの為にある会社を目指し、努力して参ります。

