仙台に営業拠点開設へ

復興支援で生まれた取引「県産品の販路に育て」

岩手県産（和嶋憲男社長、矢巾町）では昨年、復興需要に支えられ、県産品を全国に供給して売り上げを伸ばした。今年はステップアップの年として、県産品を継続的に取り扱う小売店などの拡張を強化する。仙台市に営業所を開設し、新潟や北関東などでも県産品の普及を図る。被災地から再生を目指す地場企業の商品の販売促進も手がける。

岩手県産

ららら・いわて平泉店に県産品を流した。全国各地で被災地支援フェアが開かれるようになり、各地の自治体や企業、小売りなどから支援フェアで販売する商品の供給を求められた。11月までの間、750件の支援販売の申し込みがあった。

和嶋社長（62）は「6月から8月までがピークだった。生産対応ができないこともあった。商品の供給が追いつかず品薄の状態の商品も出た。首都圏の大手デパートの物産展でも県産品が爆発的に売れた。銀座も福岡もアンテナショップも大好調。今年度は赤字を出さず黒字になりそうだ。まさに復興特需。職員らが一丸となってくれた」という。

同社の取り扱い量の約2割は被災した沿岸部の加工会社などの海産物関連商品。ほとんどの企業が被災に遭った。再開した会社もあれば、機材は手当てしたが自治体の土地計画が決まらず、まだスタートできないでいる会社もある。

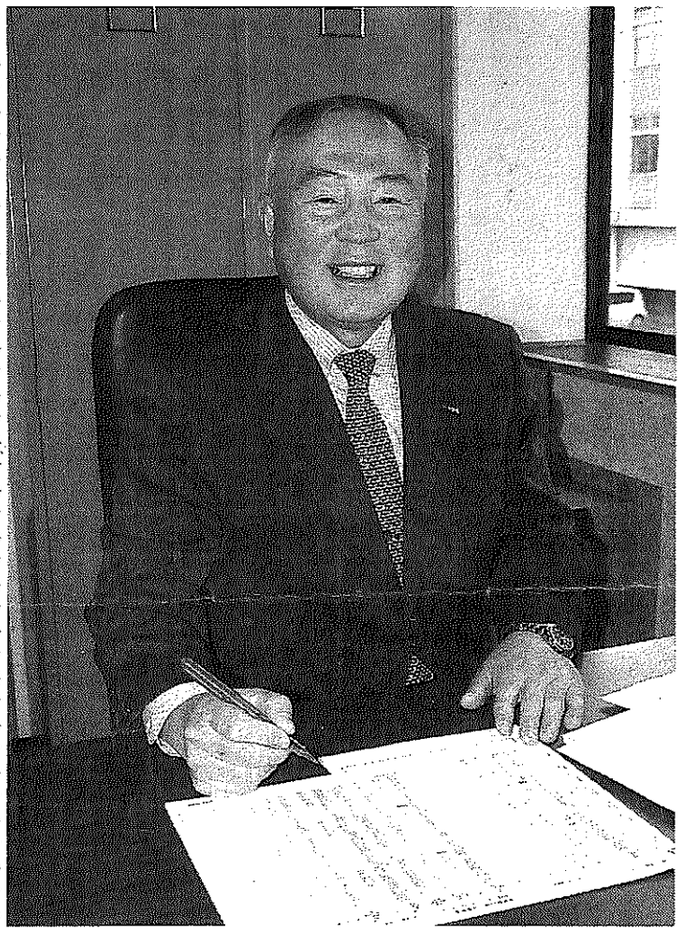
和嶋社長は「被災した沿岸部の会社から、再建したら当社でまた販売してもらいたいと強く言われた。経営者の再建に向けた熱い心を感じた。もちろん再開すれば当社で扱う。震災前に実績のある会社だ」と説明する。今年も支援の窓口を設ける。

支援フェアは1月も20件ほどある。「今後は昨年ほど多くはならないだろう。もちろん支援は大変ありがたいが一過性であることは否めない。ただ、こうしてコンタクトしてくれた先を大事にし、継続的に県産品を取り扱うような話に結びつけたい。継続的な取り扱い先を1件でも多く増やすことが今年の大きな課題。安定的な経営基盤を確立しておくためにも」という。

県産品の販路拡大策として仙台市内に営業所を開設する計画。宮城県から栃木県、茨城県、新潟県までを営業エリアとして販売攻勢に出る。

「矢巾町の本社と東京支店が受け持ちではあったが、なかなか手が回らない空白地帯だった。このエリアで岩手の誇る県産品を販売したい」と力を入れる。

がんばれ地場企業



和嶋憲男岩手県産社長

和嶋社長に聞く「平泉店は客が急増」

5月に開店した平泉店では新商品などの販売を強化する。中尊寺山門の近くで、約40平方㍍の小さな店舗。南部せんべい、冷麺、じゃじゃ麺などから南部鉄器、久慈琥珀などを販売している。

「世界遺産登録が決まってから来店客が急増し順調に売れている。店のデザインにもこだわったせいか平泉店の名前を背に記念写真を撮る観光客も目立つ」という。

観光客は平泉の名前が入った商品や平泉と関連のある商品を求めているという。「地場企業には平泉バージョンの商品開発を依頼している。春ごろから新商品が並ぶだろう」と期待を寄せる。

観光客に店舗デザインが好評な、ららら・いわて平泉店

工芸品の支援に関しては盛岡市菜園のららら・いわてをリニューアルし販売に結びつける。各地の有名デパートなどでの県単独の物産店の開催を増やすことにも力を入れる。

同社は2014年に創業50年を迎える。「県産品を国内で普及させることが基本。しかし、そろそろ海外での販路開拓を検討する時期に入る。中国の富裕層を想定している。いずれ今年はステップアップの年にしたい」と話す。

（大森不二夫）