

お客様重視の営業姿勢で新たな食文化を提案

～東北醤油株式会社～ 大仙市

当研究所の第14回 中小企業振興表彰受賞（平成5年）

本号では、「味どうらくの里」「かくし味」の商品名で県内外に広く浸透している調理用つゆ製造販売の東北醤油(株)を紹介する。販売額の8割が県南・中央地区を中心に県内、2割が山形県庄内地区など県外向けである。近年、自社のつゆ製品を使用した様々な料理のレシピをインターネット、テレビCM、試食会等を通じて広く発信し、注目されている。

●同社の生い立ち

大正9年に味噌・醤油の製造を開始、以来90年近い歴史を有する老舗である。ただ、今日までの道のりは決して平坦ではなく、とくに昭和53年に山形県出身の佐竹社長が入社した当時は「みそ、しょうゆ」の製造だけでは商売が難しく、苦しい時代であったという。

昭和54年には、県外の取引先のアドバイスにヒントを得て「めんつゆ」の製造に着手し、「味どうらくの里」を開発した。しかし、容易には軌道に乗らず、その後も大変な苦勞と手探りでの味の改良を重

【会社概要】

1 代表者	代表取締役社長 佐竹宏明
2 所在地 (本社工場)	大仙市神宮寺本郷野 102番地
3 創業	大正9年8月
4 資本金	12,800千円
5 従業員	29名
6 売上高	13億円（平成21年3月期）
7 事業内容	万能つゆ・白つゆ等の調味料、醤油、一夜漬けの素(三五八)、万能甘酒の製造販売
8 T E L	0187-72-2020
9 F A X	0187-72-3215
10 U R L	http://www.touhoku-syouyu.co.jp/

ねた結果、ようやく58年に同製品の売上が1億円台に乗った。現在は同社売上額の約8割を稼ぐ主力商品に育っている。なお、近年は需要増に対応し、原液を千葉県や山形県の大手メーカーに送って、生産を一部委託している。

また、61年には顧客のニーズに合わせて、食材の色彩と旨みを引き出すために、白しょうゆベースの「かくし味」を発売し、今日に至っている。

●主力商品は「味どうらくの里」

同社の商品ラインナップは写真のとおりである。このうち、主力商品の「味どうらくの里」は、文字どおり様々な調理に利用できる「万能つゆ」として顧客に支持されている。例えば、①焼き肉・焼き魚・イカ焼きの下味に、②卵・納豆・お浸しなどには醤油の代わりに、③すき焼き・寄せ鍋・湯豆腐等にはお好みに薄めて、④そうめんのつけ汁、うどんのかけつゆ、天つゆ、煮物や浅漬け等々にも利用できる。

一方、「かくし味」は、素材の色と旨みを引き立てるために開発された「色のつかない味どうらくの里」で、主に卵スープ、30分浅漬、茶碗蒸し、ドレッシングなどに使用される。また、「味じまん」は良質の食塩、糀、米、アミノ酸を配合して造った漬物用の調味料（三五八）である。「秋田姫美人」は良質の米糀と白米で

造った甘酒の素で、甘酒の他にホットケーキ、蒸パン、漬物などの味付に利用できる。

●口福^{こふく}レシピが好評

同社の強み、ユニークさは、粘り強い商品開発力に加え、消費者を向いた営業姿勢、楽しい家庭料理を通した新たな食文化の創造を提案している点にある。

その具体例が、①「私たちの仕事は口福^{こふく}産業です」という同社の合言葉、②Webサイト等での様々な「口福レシピ」の提供、③県内食品スーパーと提携した試食会の実施などである。

ちなみに、同社HPから口福レシピを開いてみると、使用する商品別（味どうらくの里、かくし味等）および料理種類別（お酒の簡単つまみ、ご飯が主役、漬物、デザート、ドレッシング等）に、簡単レシピが豊富に紹介されている。例えば、かんたんチャーシュー、はらこ飯、



いくら丼、ピリ辛こんにゃく、アスパラの浅漬け、大根のゆず風味漬け、あまぎけ納豆、たまごスープ等々。思わず、自分で内食を作って食べたくなるような家庭の味、おふくろの味の簡単レシピが続々と登場する。

また、試食会では、二人一組の社員がスーパーにおいて、同社の万能つゆを使用した調理を実演し、消費者の意見、感想を聞きとることに重点をおいている。

●お客様第一主義が社内に浸透

①徹底した地域密着、②お客様の嗜好にマッチした商品開発（お客様が望んでいるものをつくる）、③お客様第一主義の営業姿勢が、同社の伝統となっている。とくに、お客様第一は、同社の社是ともいべき「日常の五心」や「誓いの言葉」の中に明示されており、社長以下全社員が朝礼等で唱和し、日常的にこれを実践している。

【日常の五心】

- 「はい」と言う素直な心
- 「すみません」と言う反省の心
- 「おかげ様です」と言う謙譲の心
- 「私がやります」と言う奉仕の心
- 「ありがとう」と言う感謝の心

【誓いの言葉】

- 1 お客様ありがとうございます。
私達は真心を込めて良いものを造ります。
- 2 // 。私達は真心を込めて売らせて頂きます。
- 3 // 。私達は衛生面には十分注意致します。
- 4 // 。私達は素直な気持ちでお客様のお声をお聞き致します。
- 5 // 。私達はお客様のお陰で生活させて頂いております。

●今後の展望

主要な地盤・市場である県内の人口減少が続く中で、今後、県内外の同業他社との競争激化は避けられない。引き続き同社の強みである提案型営業と徹底した顧客志向経営に、さらに磨きを加えていくことが望まれる。

具体的には、①他社商品との差別化（味つけ、ネーミング、デザイン、物語り性など）、②インターネット、通販への一層の注力、③山形県を始め近隣他県の市場開拓、④これらを推進する人材の育成、などが同社の課題と思われる。

佐竹社長からのひと言

「全てを天に任せよ！！
己は今日一日、
最善を尽すのみ！！」