

# TOP | INTERVIEW | NEW

YOHEI SUZUKI

## 地域に根差し変革続けた220年 「脱・東京一極集中」で 地方を元気に

清水港を拠点に220年以上の歴史を誇る鈴与。海運から始まった事業は多角的に発展し、近年は航空業界にも進出した。柔軟に変化を重ねながらも貫いてきた信念とは。

大谷 鈴与の創業は、江戸時代後期の1801年（享和元年）で、鈴木会長は、創業者の播磨屋与平から代々受け継がれる名前を襲名した8代目に当たります。そして創業時から一貫して、静岡市の清水港を拠点としていますね。

鈴木 はい。創業当時の鈴与は廻船問屋でした。甲斐の国（現在の山梨県）で生産されたお米を富士川の舟運で清水港に運び、そこから大きな船に積み替え江戸に出荷していた。幕末から明治になるころにはお茶が海外に輸出されるようになり、茶どころである静岡のお茶を船で横浜に運ぶ仕事がメインになりました。

大谷 なるほど、海運が事業の柱だったんですね。

鈴木 ところが、1889年（明治22年）に東海道線が全線開通し、陸運の時代がやってきます。このままでたいへんなどうことで、静岡

### ピンチをチャンスに変えて 海運業から経営を多角化

の製茶業界と私たちで政府に働きかけて、清水港を開港場に指定してもできるようにしました。清水港が国際港になったのはこのときです。

大谷 地域の発展の歴史そのものですね。製茶業界との協力など、当時から物流を通じ地域産業を支える役割を果たしていたのも印象的です。

鈴木 は、どんな経緯だったのですか。

大谷 鉄道ができたことで物流の仕事は一時減ったのですが、今度は機関車の燃料である石炭の取り扱いが大きくなつた。隣の富士市で石炭を大量に使う製紙業が盛んだったこと

もあって、石炭問屋としては日本でも有数の存在になつた。これが、現在の鈴与商事のルーツです。

大谷 鉄道の開通による海運業での

ピンチを、ライバルであるはずの鉄道に石炭を販売することで成長の

チャンスに変えたのですね。地元製紙業者の需要という「地の利」も

しつかり踏まえている。地域に根差

しながらも柔軟に新事業を生み出し

てきたからこそ、200年以上上事

業が続いてきたのだと実感します。

大谷 鈴与グループはその後も陸運

業や倉庫業など経営の裾野を広げ、

ツナ（マグロ）缶やミカンの缶詰の

海外輸出で発展した清水食品、糖尿

病の治療薬であるインスリン製剤の

病院で発展した清水食品、糖尿

病の治療薬であるインスリン製剤の



JMAG代表取締役社長・大谷羊平と。背後の商標は「播磨屋与平」  
創業時に使用されていた「やまさんよ」

大谷 路線図を拝見すると静岡から札幌、松本から福岡、神戸から青森など、地方都市間を結んでいたことが特徴ですね。国内便では定番とも言える、東京と地方都市を結ぶ便は設けていない。地方同士を結びたいという思いは当初から持っていたのですか。

鈴木 やはり、東京一極集中は良くないという思いが根底にあります。地方から見た東京というのはプラットホールのように何でも吸い込んでしまって、とくに若者たちの存在です。とくに若者たち

て、現在は全国15都市17空港を結ぶ航空会社に発展しています。コロナ禍で大きな打撃を受けましたが、今年あたりからようやく回復してきたところです。

大谷 路線図を拝見すると静岡から札幌、松本から福岡、神戸から青森など、地方都市間を結んでいたことが特徴ですね。国内便では定番とも言える、東京と地方都市を結ぶ便は設けていない。地方同士を結びたいという思いは当初から持っていたのですか。

鈴木 やはり、東京一極集中は良くないという思いが根底にあります。地方から見た東京というのはプラットホールのように何でも吸い込んでしまって、とくに若者たちの存在です。とくに若者たち

て、現在は全国15都市17空港を結ぶ航空会社に発展しています。コロナ禍で大きな打撃を受けましたが、今年あたりからようやく回復してきたところです。

大谷 路線図を拝見すると静岡から札幌、松本から福岡、神戸から青森など、地方都市間を結んでいたことが特徴ですね。国内便では定番とも言える、東京と地方都市を結ぶ便は設けていない。地方同士を結びたいという思いは当初から持っていたのですか。

鈴木 やはり、東京一極集中は良くないという思いが根底にあります。地方から見た東京というのはプラットホールのように何でも吸い込んでしまって、とくに若者たちの存在です。とくに若者たち

ループ企業も発展していきます。鈴木会長が入社したのは大学卒業後の1967年ですが、一度、社外で経験を積まれたとかがつています。

鈴木 はい。日本郵船に出向いていました。神戸支店から始まって、最後はロンドン勤務も経験しました。

鈴木 一般社員と変わらない扱いで鍛えてもらつて、非常に勉強になりました。

大谷 鈴与に常務として戻られたのが、1974年。ちょうど高度成長が終わったくらいの時代ですね。

鈴木 当時はオイルショックの影響でグループ自体の業績が悪化し、とにかく清水食品の経営状態が悪かつた。当時、社長だった父から「お前

がやれ」と言われ、本格的な企業再建を担当することになりました。

大谷 経営者としての経験がない中で、いきなり難しい役割ですね。どのように切り抜けたのですか。

鈴木 清水食品は技術系に優秀な人材が多かったのですが、経営側は時代の変化に対応しきれていかなかった。たとえばツナ缶は、第1次大戦後に不況になつたアメリカでツナがチキン・オブ・ザ・シー（海の鶏肉）と言われて鶏肉の安価な代替食品として売れていたことに目をつけ、輸出用に油漬けの缶詰の製造を始めたのです。これが大当たりして清水は缶詰の一大産地となつたのですが、為替が変動相場制になると円高の影響などで輸出は不振に陥つて

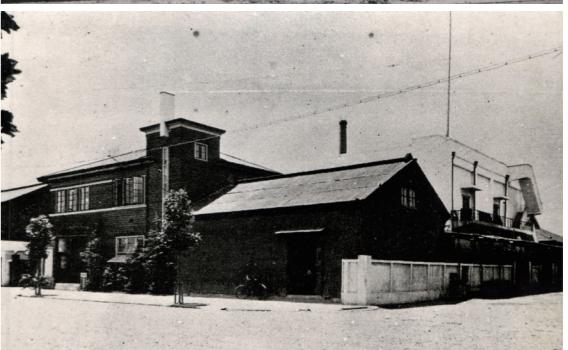
たしました。清水食品は、のちに業績を回復することができました。

大谷 それはつらい立場でもありました。

鈴木 さまざまなものがありました。こうした経験は、今振り返ると自分にとって非常に勉強になりました。

大谷 清水食品は、のちに業績を回復することができました。

(上)清水港波止場にあった1910年建造の鈴与商店波止場店舗  
(現在の鈴与の前身)。(下)1929年設立の清水食品本社



いました。

それに加え、当時は会社として多くの品種を製造しそぎて、経営が散漫になっていた。食品事業は少ない

品種で徹底的に勝負するべきだと考

え、事業の「選択と集中」に取り組んで、採算がとれなくなっていた工場をいくつか閉鎖しました。

大谷 それはつらい立場でもありました。

鈴木 さまざまな葛藤がありました。こうした経験は、今振り返ると自分にとって非常に勉強になりました。

大谷 清水食品は、のちに業績を回復することができました。

大谷 それはつらい立場でもありました。

鈴木 さまざまな葛藤がありました。こうした絏験は、今振り返ると自分にとって非常に勉強になりました。

大谷 清