

# MY HISTORY

藤野屋 代表取締役会長  
甲斐 正章さん



# MY HISTORY

藤野屋 代表取締役会長  
甲斐 正章さん ①

かい・まさあき 1944年、竹田市生まれ。竹田高、北九州大商学部を卒業し、66年、百貨店の小倉玉屋(いずれも、当時)に就職。父の急病のため71年に退職し帰郷。77年に藤野屋商店(当時)社長。長男に社長職を譲り、2017年から現職。04年から09年まで竹田商工会議所会頭。21年から同市菅生地区自治会長。竹田市在住。



## 百貨店就職 妻と出会う

〈大分と熊本の県境に広がる雄大な自然の中、老舗の13代目として養鶏や養豚業を県内有数の経営規模まで発展させてきた〉

**藤**野屋には400年以上の歴史があり、私は13代目、長男の昇一郎は14代目です。先祖の生まれた国は甲斐国(山梨県)。その後、播州三木(兵庫県)に移りました。豊臣秀吉に仕えていた中川公の下でろうそくを扱う御用商人として、一緒に岡藩(竹田市)に移り、1594年に創業しました。

私は、父誠一、母ノブの間に生まれた3人兄弟の長男。当主だった大叔父が戦後間もなく病気になる、父は1951年に藤野屋を継ぎました。

戦後の一時期に両親が竹田を

離れていたため、幼い頃は祖母に育てられました。ビー玉やぱっちゃん、野球が好き。中学校の運動会では白組の応援団長に指名され、優勝した思い出があります。

元軍人で礼儀やしつけに厳しい父の元を離れたかったのかも知れません。竹田高を卒業し、北九州大商学部(当時)に進学。学生の自治組織、学友会執行部に入りました。大学側などに意見をしたり、市長に直談判したりもしました。

学友会のメンバーとの交わりが、その後の人間関係の礎となりました。いつかは竹田に戻る

とは思いつつも、卒業後の66年、百貨店の小倉玉屋に就職しました。

子ども服売り場に配属されました。当時は百貨店の全盛期。同期の新入社員は大卒男性が私を含め2人、高卒男性が11人、女性は100人近くいました。子ども服メーカーの営業担当者とのやりとりも任され、やりがいを感じていました。

そんな中で、同期入社で3歳年下の暁子と知り合いました。彼女はエレベーターガールの後、社長秘書として重役のお世話を担当し、とても気配りができる人でした。

会社の売り場で火事があり、社員総出で後片付けをしたことがありました。真っ黒になって作業をしていた私に「風呂に入っていないませんか」と、実家に誘ってくれたんです。そこから付き合いが始まりました。

68年、竹田市の広瀬神社で結婚式を挙げました。彼女は農家の長女。明るく堅実で、思いやりのある女性です。私の会社でも長い間専務を務めるなど、大きな役割を果たしてくれました。本当に良い妻に巡り会えたと感謝しています。

8回続き▶



# MY HISTORY

藤野屋 代表取締役会長  
甲斐 正章さん ②

かい・まさあき 1944年、竹田市生まれ。竹田高、北九州大商学部を卒業し、66年、百貨店の小倉玉屋(いずれも、当時)に就職。父の急病のため、71年に退職し帰郷、77年に藤野屋商店(当時)社長。2017年から現職。04年から09年まで竹田商工会議所会頭。竹田市在住。



## 父が倒れ 家業引き継ぐ

〈1970年11月15日夜、父が脳卒中で倒れた。藤野屋の仕事を引き継ぐために、竹田に戻る決心をした〉

**父**は職業軍人で優秀な飛行機乗りでした。戦中は満州やビルマ(現・ミャンマー)で敵陣地への偵察任務を指揮していました。その際、英国人らの体格の良さや食事情に触れていました。「牛乳を飲み、卵や肉を食べる欧米型の食生活が日本にも必ずやってくる」と考えていたのでしょう。

社長に就任してからは、製粉業や精米業から家畜の配合飼料を販売する事業へと転換を進めました。現在に続く商売の基盤をつくってくれたのです。先見の明ですね。

北九州で暮らしていた私のも

とに母から「父が倒れた、早く帰ってきて」と悲鳴のような声で電話がありました。父は一命を取り留めたものの、後遺症があり職場に戻ることはできません。覚悟を決めて退職届を出し、竹田に戻りました。

当時、従業員は全部で7人。配合飼料を生産者に届け、卵や鶏、豚を買い取り販売していました。高校生の頃に手伝っていたので業務はある程度知っていましたが、経理など会社の内情はさっぱり分かりません。

しかも、私は20歳代半ば。競合他社との顧客の取り合いも激しく、業績は低迷。父と近い年



北九州市門司区にある妻の曉子さん(右から2人目)の実家に家族5人で里帰りすることが当時の楽しみだった

齢のベテラン従業員との関係もぎくしゃくしました。「あの息子では藤野屋はダメだろう」とのうわさも上がるほど。父との相談もかなわず、もんもんとしていました。

そんなときに2人の弟が力になってくれました。富士通のコンピューターエンジニアだった寿生は、私が家業に就いた数年後に戻り、経理を担当。大学生だった浩二も、長期休みには必ず帰省し仕事を手伝い、卒業後には会社に加わりました。私の家が先祖を大切にしていることや父が戦国武将の毛利元就の「三本の矢」の逸話を小さな頃

から3人へ何度も話ってくれていたことが役に立ったのでしょう。兄弟仲良くという教えが生まれました。

兄弟以外にも縁ある人に助けられました。祖母の弟で元農協組合長の羽田野一夫さんからは商売の基本を、顧問税理士の重松静夫さんからは経理全般を、父の代から親子のような付き合いのあった久住町(当時)の協栄養鶏組合長の荒牧光さんからは鶏や豚の病気対策を、それぞれ教えられました。私は何を聞いても「ありがとう」と感謝し、少しずつ学んでいったのです。

次号へ続く▶



# MY HISTORY

藤野屋 代表取締役会長  
甲斐 正章さん ③

かい・まさあき 1944年、竹田市生まれ。竹田高、北九州大商学部を卒業し、66年、百貨店の小倉玉屋(いずれも、当時)に就職。父の急病のため、71年に退職し帰郷、77年に藤野屋商店(当時)社長。2017年から現職。04年から09年まで竹田商工会議所会頭。竹田市在住。



## 時代に合わせ経営拡大

〈急きょ引き継いだ家業。当初は苦戦したが、周囲の協力を得て徐々に事業を軌道に乗せていった〉

**昭**和40年代後半の藤野屋は、竹田市中心部の城下町にありました。店の前の県道は狭く、飼料を積んだ大型トラックが駐車するとバスが通れなくなる。そのため小型トラックで何回かに分けて飼料を運び込まなければならなかったため、運賃が膨れ上がっていました。

運賃を下げるには、大量輸送が可能な場所に会社を移転させるしかありません。朝地町から熊本県境までの国道57号沿いの土地を見て回りました。そうして見つかったのが、現在、本社のある菅生でした。

クヌギが並ぶ原野で面積は約

2500平方メートル。当時は周りに何も無い寂しい所でした。倉庫とバラックの事務所と小さな住宅を計1800万円で建てました。1974年、そこに支店を開設し、77年から本店にしました。同時に運輸部門を藤野屋運送として独立させ、商品の大量輸送体制を確立したのです。

昭和40年代後半は、日本の養豚や養鶏の形態が大きく変わりました。農家の庭先での飼育から徐々に規模が大きくなり、養鶏、養豚とも企業経営になっていったのです。

藤野屋は、お得意さんに餌を販売し、そこから出てくる卵や

鶏、豚を回収し売っていました。生産者には経営にたけた方がいる一方、借金が増える方もいました。そのために餌の販売代金の回収が遅れるようなこともありました。

そのようなリスクを回避するためにも自営農場を持つ決断をしました。借金がかさんだ生産者の養豚場を引き受け、83年に子会社の大地農場を設立しました。

勝算はありました。1頭の母猪から、1回に12~13頭の子豚が生まれます。それが年に2回。餌を与えて増やしていけば、大きな利益につながります。生産

技術については飼料メーカーから指導を受ける体制が準備でき、農場従業員に研修もさせました。

次は、直営養鶏場です。スーパーに出荷する卵が増え、安定供給が求められていました。87年に子会社を設立し、本社の近くに施設を一から造りました。

畜産物の相場は年間を通して変動します。卵は冬に向けて上がり、夏が近づくと下がる。豚肉は、その反対という感じ。鶏卵、鶏肉、豚肉の値動きを踏まえて組み合わせることで、藤野屋の経営体制を整えたのです。

次号へ続く▶



竹田市の中心部から本社を移転した頃の社屋(昭和50年代)



# MY HISTORY

藤野屋 代表取締役会長  
甲斐 正章さん ④



かい・まさあき 1944年、竹田市生まれ。竹田高、北九州大商学部を卒業し、66年、百貨店の小倉玉屋(いずれも、当時)に就職。父の急病のため、71年に退職し帰郷、77年に藤野屋商店(当時)社長。2017年から現職。04年から09年まで竹田商工会議所会頭。竹田市在住。

## 病魔、疫禍に襲われ覚悟

〈本社移転、自営農場の開設など課題を次々とクリア。社長職も充実してきた44歳の時、病魔が襲った〉



肝炎の治療のため国立大分病院(当時)に入院していた甲斐正章さん(左)

**大**きな投資をして「さあ、これから回収だ」と張り切っていた矢先の1988年3月。体がとてもきつく「これはおかしい」と思い、竹田市内の病院で検査を受けました。

急性肝炎と診断され即入院。病状は改善せず、黄だん症状が出て、仕事どころではありません。国立大分病院(現在の大分医療センター)に転院し、インターフェロンの注射を毎日打ちました。そのたびに熱が40度近く出るんです。それをワンクール28日間。きつかったですが、体調はよくなりました。しかし、2カ月過ぎると、同じ病状のリ

バウンドが出るんです。入院を繰り返して、竹田では「まーちゃん、もうだめやな」とうわさされました。実際、「死」も頭によぎりました。会社の引き継ぎをメーカーの担当者に相談しました。心はどん底でした。

治療を始めて5年ぐらいたった1993年ごろ、父の時代から取引のあった久住町(当時)の協栄養鶏組合長の荒牧光さんが、インフルエンザワクチン製造に必要な種卵の取引で関係のあった化学及血清療法研究所(熊本市)の理事長を紹介してくれました。

理事長のついで熊本大病院を

受診し即入院。治験に協力し、ドイツ製の薬を6カ月間、毎日打ち続けました。驚くほど症状が消え、リバウンドもなく普通の生活を取り戻せました。闘病生活は本当に長かった。いいご縁がなければ、今頃は間違いなく墓の中にいたでしょう。

しかし悪いことは、重なるもので、1990年に、自営の養豚場でウイルス性の豚の伝染病、「オーエスキー病」が発生しました。約7千頭を殺処分したんです。県三重家畜保健衛生所(現・豊後大野家畜保健衛生所)の職員が総動員で毎日午前3時過ぎから養豚場に来て、1匹ずつ注射

を打って殺して埋めるんです。被害は甚大で、売り上げ30数億円の時代に3億円の損失。それ以上に、豚の鳴き声が耳に残り、ほんとうにたまらない気持ちで気が狂うようでした。

この経験から、農場でのウイルス感染症への衛生対策は力を入れています。ただ、鳥インフルエンザでは、空から落ちてきた鳥のふんがネズミを通じて原因となる可能性も否定できません。人知におよばないところがあるのです。だから、毎日家族で仏壇に手を合わせています。そうすると自然と心が落ち着くのです。 次号へ続く▶



# MY HISTORY

藤野屋 代表取締役会長  
甲斐 正章さん ⑤

かい・まさあき 1944年、竹田市生まれ。竹田高、北九州大商学部を卒業し、66年、百貨店の小倉玉屋(いずれも、当時)に就職。父の急病のため、71年に退職し帰郷、77年に藤野屋商店(当時)社長。2017年から現職。04年から09年まで竹田商工会議所会頭。竹田市在住。



## 工場新設 跡取り迎える

〈長い闘病生活をようやく乗り越えた。東京で会社勤めをしていた長男が藤野屋に加わった〉

**養** 鶏、養豚業の仕事は、安定した需要があるところが魅力です。人間の胃袋は、食べなければ満たされることはありません。それに、生き物が育つ姿を見ることはとても楽しみです。

日頃の仕事では、鶏舎や豚舎を見て回ります。餌をしっかり食べているか。鶏のとさかの色や豚の肌のつやをよく見て、病気になるっていないかを確認します。餌を届けている生産者や飼料メーカーの人たちと現場で話をしながら事業を進めていきました。

私たちの農場は、九州でも最

も恵まれた場所にあります。鶏や豚にとって一番避けたいのは暑い場所です。本社のある竹田市菅生は標高560mの高原地帯。鶏舎や豚舎はそれよりも高い場所にあり、夏でも涼しい。菅生に本社を移したメリットを最大限に生かしてきました。

肝炎から回復し、現場に復帰しましたが、体調にはまだ不安もありました。その頃、長男の昇一郎は大学を卒業し、東京の大手食品会社に就職して3年でした。私は、ちょうど新社屋を建設中だったことを理由にして、長男に帰ってくるように頼んだのです。都会に染まりすぎると田舎に帰らないかもしれな



甲斐正章さんと、東京から竹田に戻ってきた長男の昇一郎さん(後列中央)ら家族(2004年)

いと心配もありました。

入社して3年ほどの長男にとっては早すぎるお願いとは思いました。ただ、私が経験したように、親の病気のような予想外の出来事で、仕事を引き継がせることは避けたかった。長く続いてきた藤野屋を途絶えさせたくなかったのです。

3人きょうだいの末っ子で長男の昇一郎は小さな頃から、祖母から「藤野屋の直系だから店を頼むよ」といつも言われていました。そういう刷り込みもあってか、しばらく考えた末に、戻る決断をしてくれたのです。

2004年、長男を迎えるに当たり、選別からパッキングまです

る鶏卵の工場も新設しました。私は、病気をした父と一緒に仕事をすることはできませんでした。だから、息子の決断にはほっとするとともに、本当にうれしかったんです。

そして長男は東京の職場の同僚と結婚しました。横浜出身の涼子さんは藤野屋で働いてくれることにもなりました。私と家内と同じように職場結婚です。職場結婚は年齢を重ねても共通の話題が多いところがよいですね。新しい跡取りの夫婦を迎え、藤野屋の歴史を次の時代につなげていける足掛かりができました。

次号へ続く▶



# MY HISTORY

藤野屋 代表取締役会長  
甲斐 正章さん ⑥

かい・まさあき 1944年、竹田市生まれ。竹田高、北九州大商学部を卒業し、66年、百貨店の小倉玉屋(いずれも、当時)に就職。父の急病のため、71年に退職し帰郷、77年に藤野屋商店(当時)社長。2017年から現職。04年から09年まで竹田商工会議所会頭。竹田市在住。



## 「竹田のため」会頭就任

〈2004年、竹田商工会議所会頭に就任。5年間、地域の発展にも取り組んだ〉

**京**都のお寺さんから教えていただいた「出入り口の法則」という考え方を大切にしています。「入り出口」とは言いませんよね。物事は、何でも出す方が先。人さまのために出なさい。そうすると入ってくる。いずれ自分の身にいいことが戻ってくるんです。

これまでにも、急きよ社長となった若造の私を多くの方が助けてくれた。肝炎からの回復も、人の縁がきっかけでした。だからなおさら、人さまのために、竹田のために何かしたいという気持ちが常にありました。尊敬していた姫野勝俊さんが会頭在

職中に体調を壊したこともあって引き継いだのです。

09年、清酒「西の関」で有名な国東市の萱島酒造が、竹田市中心部にある廃業した酒造会社の土地に工場を新設して焼酎を造ってくれるようになったんです。萱島進社長から直接、連絡があり、行政と一緒に協力しました。お互いに何度も国東と竹田を行き来し、生まれたのが竹田の名水を使った麦焼酎「豊後の清明」です。女性にも好まれるような味わいになり手応えを感じました。

会頭在職時にも、大分市と熊本市を結ぶ中九州横断道路が整



竹田商工会議所会頭時代の甲斐さん(右端)。県内外でさまざまな申し入れをした。

備中でした。この道路の期成会長として、毎年のように国土交通省九州地方整備局に要請活動に行きました。整備を見越して、中九州経済圏に力を入れようと豊後大野市、熊本県阿蘇市、経済団体と一緒に機運を盛り上げる大会を開いてきました。竹田インターチェンジまで19年に開通しました。

県内各地の商工会議所には、そうそうたる顔触れが会頭を務めていました。そうした方々と膝を付き合わせて話をすることは、経営者として井の中の蛙になることを防ぎ、自分自身の成長につながりました。

会頭の仕事とは別ですが、竹田市出身の傑出した軍人2人の顕彰にも力を入れました。父が職業軍人であった影響もあります。

一人は日露戦争中に命を落とし「軍神」とうたわれた広瀬武夫海軍中佐。もう一人は、太平洋戦争における昭和天皇のご聖断を受け入れ陸軍内暴発の回避に尽力した阿南惟幾陸軍大将です。

竹田市の広瀬神社に、15年には阿南大将の胸像を建立、17年には広瀬中佐の銅像を移転しました。竹田出身の先人を顕彰することで地域の活性化に貢献できたと思っています。

次号へ続く▶



# MY HISTORY

藤野屋 代表取締役会長  
甲斐 正章さん ⑦

かい・まさあき 1944年、竹田市生まれ。竹田高、北九州大商学部を卒業し、66年、百貨店の小倉玉屋(いずれも、当時)に就職。父の急病のため、71年に退職し帰郷、77年に藤野屋商店(当時)社長。2017年から現職。04年から09年まで竹田商工会議所会頭。竹田市在住。



## 卵の生食文化を世界へ

〈3年近くの準備を経て2016年6月、シンガポールに向けて生卵の輸出を始めた〉

**13**年、シンガポールで大分県産品を紹介する商談会に誘われ、豚肉を持って行きました。生卵の販売には許可が必要なため、見本として現地で配ったのです。それが思いの外、好評でした。

シンガポールでは、マレーシア産や中国産の卵ばかり。卵を生で食べることはしません。衛生管理が行き届き、生で食べることができる日本の卵の評価が高かったのです。当時、日本から輸出している会社はわずかに3社。新鮮な卵の輸出に商機があることを確信しました。

藤野屋には、放し飼いをした鶏が元気に飛び回ることができる自慢の平飼い養鶏場があります。黄身がこんもり、白身もしっかりして質が高いのです。ただ、階層式に設置したかごの中で飼育する養鶏場と比べると、同じ面積で飼える鶏の数は20分の1程度。養鶏場の床に使う土にも特別な技術を用いるなどコストもかかります。この卵を、私たちの期待する価格で取引することが課題でした。

輸出にはこの卵を充てることにしました。シンガポールに約100万人いるという年収2千万円以上の富裕層をターゲットに

したのです。6個入り1パック約1000円。現地の一般的な価格の約10倍に設定しました。

卵の品質には絶対的な自信がありました。加えて、国内に藤野屋の規模で平飼いをしている養鶏場はほとんどありません。人口増が見込めない国内の需要だけに頼らず国外に挑戦することに意義を感じました。

霞が関の農林水産省担当部局に何度も通いました。シンガポールとのやりとりの文書は当然英語で、苦労しました。養鶏場の設備も、シンガポール当局の審査に合わせて整備しました。

出荷した卵は、本社から福岡

空港に向かい、夜間の航空便でシンガポールに届きます。採卵から2日間で、現地の高級レストランやホテル、デパートなどで扱われています。

実は、高校時代の同級生が経営する食品商社「祖峰企画」が現地で顧客対応してくれているおかげでもあります。輸出を始めて月に1620パックだったものが、5年で1万4千パックまで増えました。香港にも届け、船便も利用するようになりました。卵の生食は、日本の大切な食文化。卵かけご飯が世界中で愛されるような時代をつくりたいものです。 次号へ続く▶



シンガポールでの商談会に出席した甲斐正章さん(右)



# MY HISTORY

藤野屋 代表取締役会長  
甲斐 正章さん ⑧

かい・まさあき 1944年、竹田市生まれ。竹田高、北九州大商学部を卒業し、66年、百貨店の小倉玉屋(いずれも、当時)に就職。父の急病のため71年に退職し帰郷。77年に藤野屋商店(当時)社長。長男に社長職を譲り、2017年から現職。04年から09年まで竹田商工会議所会頭。21年から同市菅生地区自治会長会会長。竹田市在住。

## 経営拡大 50年夢のよう

〈2017年、73歳を迎え、長男の昇一郎さんに社長を譲った。その後も、会社の発展を見守っている〉

**畜**産業は装置産業だと捉えています。徹底した合理化と機械化によって少人数ながらも大きな規模で進めることができます。職業軍人だった父から聞いた戦い方の教え「選択と集中」を生かしました。小さな会社でも、有形無形の要素を総合して大きな敵に勝つ戦略を取ります。

農家が人海戦術でしていた畜産を変えてきました。そのために、お金をかけすぎと思うほど繰り返し設備投資をしました。給餌・給水の自動設備、鶏舎や豚舎の空調や消臭設備などの積極的な導入です。人間の労働時

間は1日8時間ですが、機械は24時間働いてくれます。

確かに、投資直後の経営は厳しいですが、一時期を過ぎると人件費節減の効果で利益が出てくるのです。

藤野屋が目指す農場は、大量生産大量販売のアメリカ型ではなく、個別農場の特徴が出るヨーロッパ型です。その結果の一つが、ハーブを含む植物性原料の飼料で育てたハーブ豚です。これまでの養豚のイメージを変えるようなものにつながりました。

これからの課題の一つは人材の確保と育成です。全社員の週休2日制を実現しました。長男

は、社員を連れてデンマークなど海外の先進地の視察に毎年行っています。そうやって、九州のへそにある竹田から世界へと視野を向けた藤野屋へと育てているんです。

15年近く共に仕事をしてきた長男昇一郎。前向きな考え方、新しい時代に向けた対応など、その経営手腕に安心して社長を譲りました。いいタイミングで引き継ぐことができました。

藤野屋では、全社員が参加する供養祭を毎月開いて、生き物や自然に感謝する気持ちを大切にしています。おかげで、私が20代半ばで引き継いだ会社は現在は年商が70億円強、社員約100

人にまで成長しました。この50年近くを振り返ると、夢のようです。ひと言で言えば「運が良かった」。そして先祖のおかげです。

藤野屋のルーツは400年以上前の甲斐国(山梨県)。富士山の見えるところです。故に、「富士野屋」とも言いました。先祖は藤野屋の商いを「先向かふ 暁富士や 初日の出」と歌に詠みました。息子、孫の時代へと明るく昇っていく会社であるように、屋号がいつまでも続いていくように願っています。

■終わり

▽5月は木梨ふぐ九州店代表取締役社長の木梨雅孝さんです。

