

近代養蜂でオンリーワン、ナンバーワン

―材木商で1804年に創業し、養蜂へと事業を転換してきました。この間、一貫している姿勢は。

「お客さま第一主義。父の8代目 中村源次郎(故人)からは『1銭のお客さまも1円のお客さまも同じお客さま』とよく言われた。私が小学校低学年の時に『仕事は何のためにするのか』を考える宿題がでて、父に相談したことがある。父からおまえはどう思うかと聞かれ、お金もつけのためと答えたら烈火のごとく叱られ、世のため人のためにやるのが仕事だと諭された。当社が健康、保健衛生に寄与する事業をしているのも、その考えからだ。県経済同友会筆頭代表幹事など公職を務めてきたのも、地域の役に立つため。現役のうちは時間が許す限り、私的なことはなるべくやめて、仕事も公的なことも両方やっていくことを大事にした。」

6代目が、西洋から伝わった西洋ミツバチを使った養蜂に飛びついた。養蜂にはハチの巣箱が必要だが、西洋ミツバチは暖かいところが生育場所で、日本で飼うのに適した巣箱が必要になった。それに適した材質が秋田杉だった。材木が専門だったことが功を奏し、巣箱を日本で最初に作って参入した歴史がある。

「ファスト(早さ)、オンリーワン、ナンバーワンの三つの要素を大事にしてきた。近代養蜂の特徴は巣の基礎になる巣礎を使うこと。これがあると早く巣を作れて、ハチに負担をかける。当社は基礎で国内生産ナンバーワンで、巣礎の製造を会社としてやっているのもオンリーワンだ。また大正から昭和初期にかけて日本から台湾や朝鮮

半島、中国へ輸出したが、当時は通信手段がない。このため『養蜂いろは新聞』や『秋田屋商報』といったカタログなどを出して当社の商品の情報を発信した。これで養蜂の器具や種蜂の輸出もした。通販の先駆けだ。1963年にロイヤルゼリーを医薬品として、日本で初めて製造承認を取得。私の代では(ストロイ付きパウチの)チアーパック事業を始め、ゼリー飲料のOEM(相手先ブランドによる生産)を89年に始めた。この生産量は世界一だ」

―今後注力することは。

「SDGs(国連が実現を目指す持続可能な開発目標)を推進していきたい。ミツバチの仕事はSDGsと親和性が高い。ハチが花粉の交配をすることで、野菜や花を育成し、自然が豊かになる。当社では全国の農協にミツバチを出荷している。また新型コロナウイルスの流行で健康に良いとされるプロポリスに注目が集まっており、プロポリスを医薬品にすべく努力している。ただハードルは高い。成分が300種類ほどあって多過ぎるからだ。どの成分がどの症状に効くかを明確にしないと、医薬品として認めてもらえない。プロポリスを医薬品にすることがライフワークとして残っている」(鈴木隆宏)

なかむら・げんじろう 1951年岐阜市生まれ。関西大商学部を卒業後、74年に同社入社。常務、専務を経て98年から現職。2015年に藤田医科大学大学院で医学博士取得。18年に中村正から改名して9代目中村源次郎を襲名した。16年から今年15日まで県経済同友会筆頭代表幹事を務めた。県製薬協会長や県養蜂組合連合会長なども務める。

秋田屋本店

中村源次郎 社長(68)

「生まれつき心臓に病気があったが、50歳を過ぎるまで知らずに過ごした。病が分かって5年に入院して手術をしたが、呼吸が苦しくて死んだ方が楽なのではと思うくらいだった。治ってから、助けられた命だという気持ちでお返しをできればと考えた。ロイヤルゼリーやプロポリスを研究して役に立てないかと考え、藤田医科大学に通って研究を本格的に始め、10年かけて博士号を取得した」

―岐阜県にあって秋田屋本店という社名の理由は。

「5代目までは材木商で、秋田杉を扱っていたから。明治に入り、新しいものが好きだった



「世のため人のためにやるのが仕事。お客さま第一主義で、ファスト、オンリーワン、ナンバーワンの三つの要素を大事にして経営する」と話す中村源次郎社長。岐阜市加納富士町、秋田屋本店本社(撮影・堀尚人)

マンスリー
ぎふ経済

最終日曜日に掲載



1919(大正8)年発行の「養蜂いろは新聞」。先駆けて通信販売に取り組んだ

1804(文化元)年、岐阜加和屋町(現岐阜市本町)で初代中村源次郎が材木商として創業。87(明治20)年に6代目源次郎が養蜂部を創設して養蜂事業に参入した。養蜂器具・資材問屋、蜂産品(食品・医薬品)製造・販売、チアーパックの相手先ブランドによる生産(OEM)を手掛ける。本社は岐阜市加納富士町。2019年8月期の売上高は78億円。従業員数は360人。