

取引先との厚い信頼とネット
ワーク、そしてスタッフの人間
力を武器に、新たな園芸品卸売
事業の形を創造する



TOP INTERVIEW TP

株式会社 こうじや 代表取締役社長 鈴木 章弘

すず き あき ひろ

園芸品の卸業者として全国展開する、株式会社
こうじや（本社：茨城県ひたちなか市）の鈴木章弘
社長に、創業の経緯や取扱品目、在庫管理やロジ

スティクスセンター、培養土の製造また園芸用品
市場の動向、企業理念や経営に対する想いなどに
ついてお聞きしました。

（聞き手：弊社社長 大森 範久）

取引先との強固な信頼関係が弊社の誇り。

貴社の創業の経緯からお聞かせください。

社長 創業は1959年（昭和34年）に遡ります。私の
祖父である鈴木重雄が、食品・雑貨小売の個人商店
「こうじやしょうてん 糒屋商店」を大洗町磯浜に開店したことが始まりで、
屋号は曾祖父が甘酒の糒を製造していたことに由来して
います。

1970年代に入り、店の前にスーパーが進出。食品・
雑貨小売としては経営が厳しくなり、打開策として
園芸用品の店頭小売を開始、活路を見出しました。その
後も徐々に園芸部門の規模を拡大し、仕入先さま、お取引
先さまの信頼を獲得、園芸の専門卸としての道が開け
ましたが、園芸卸としての創業者は父の鈴木喜一となり
ます。1977年（昭和52年）1月には、全農八王子との

取引開始に伴い有限会社へ改組し、社名を「有限会社
こうじや商店」に変更しました。



取材風景 左：大森 範久社長 中央：鈴木 章弘社長
右：常陽銀行大洗支店 渡部 晃央支店長

これまでの貴社の歴史で、特に印象的なことなどはございましたでしょうか。

社長 弊社は、長い歴史の中で様々な経験をしてきました。その中でも特に印象深い出来事として、2011年（平成23年）の東日本大震災で本社配送センターおよび大場工場が被災したことが挙げられます。未曾有の大災害でしたが、被害の少ない取引先から迅速に商品を仕入れ、受注先への発送に全力を尽くしました。その

結果、地震発生から5日目には出荷を再開できました。助力を惜しまず支援してくださった取引先の皆さまに心から感謝するとともに、この強固な関係こそが弊社の誇りであり、長年かけて築き上げた信頼の証であると確信しております。この経験を通じて、私たちはさらに絆を深め、より強固な体制を築くことができました。

取扱商品は3,000種類以上にのぼり、多様な顧客ニーズに対応。

園芸用品の卸売業とのことですが、具体的な事業内容についてお聞かせください。

社長 弊社の問屋の仕事は、各メーカーさまから商品を購入してストックし、小売店さまのご要望に応じて販売することです。園芸問屋として取扱う商品は、家庭園芸における用土、肥料、薬品、用具などです。これらを全部合わせると、取扱商品は3,000種以上にも及びますが、すべての商品を1個、1本、1袋の最少単位で取り扱い、ご注文に応じて出荷しています。

商品が多岐にわたり、知識の習得や在庫の管理が煩雑になりそうですね。

社長 問屋の実力は、魅力ある商品をいかに豊富にストックし、正確に管理するかに現れます。そのため、弊社ではひたちなか市と水戸市の2カ所に大規模な倉庫を設け、それぞれに異なる機能を持たせています。3,000種類を超える園芸関連資材を商品管理課、物流課のスタッフが管理しています。お客さまの多様なご注文に対応するため、資材のピッキングはすべて人力で行っており、倉庫内を常に整然と保つことで

効率的なピッキングを実現しています。また、複数のスタッフで注文内容や在庫管理を行うことで、正確かつ迅速な出荷を実現し、極力品切れを防ぐよう努めています。



作業風景

長年培ってきた信頼関係とネットワーク、そしてスタッフの人間力が一番の強み。

高い納品率を維持するためには、どのような対応が必要でしょうか。

社長 高い納品率の維持には、多様な取引先との緊密な連携が不可欠です。また、スタッフの誠実さと柔軟な対応力も重要な要素です。創業以来、地道に築き上げてきた信頼関係とネットワーク、そしてそれを継続させる

スタッフの人間力こそが、弊社の最大の強みです。

もちろん、土地という保管場所が豊富にあることも強みですが、バラバラな商品を顧客ニーズに合わせて仕組出し定型化する力も重要です。「人がやりたがらないことに率先して取り組むからこそ収益に繋がる」と考えています。



ミーティング風景



新システムを使用した作業風景

取引対象エリアは、やはり茨城県内が中心なのでしょうか。

社長 弊社は全国規模で展開する複数の小売店さまとご契約いただいています。そのため、文字通り日本全国の店舗へ商品をお届けしており、対象エリアは北海道を除く全国です。物流を支えるのが、ひたちなかセンター、大場センター、鹿沼工場に加え、更に西の拠点として西日本、および九州への展開のために設けた和歌山県と福岡県の物流センター（運営は協力会社へ委託）が重要拠点です。これら全5カ所の物流拠点を最大限に活用し、日々効率的に全国のお客さまへ商品を送り出しています。特に2月から6月にかけて園芸業界は最大の繁忙期を迎えるため、それ以外の時期から在庫をストックし、ピーク時のご注文にもスムーズな対応ができるよう、年間を通じた綿密な計画のもと準備を整えています。

取扱商品に応じて物流センターを2カ所保有。 複数の運送会社と提携し円滑な配送を実現。

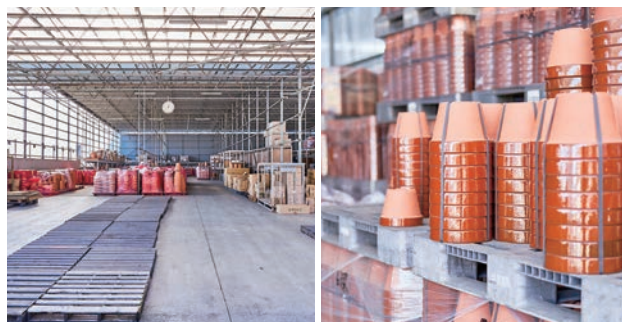
ほぼ全国を網羅されており、季節要因も考慮すると管理面は非常に複雑ですね。貴社の主要な物流拠点の特徴についてお聞かせください。

社長 まず、ひたちなかセンターですが、約3,200坪の敷地を有し、主に家庭園芸用肥料や用土、農薬などの商品の出荷業務を行っています。このセンターは国道245号線沿いにある山崎工業団地内に位置しており、東水戸道路（北関東自動車道に直結）のひたちなかICからも非常に近い距離にあります。また、ひたちなかセンター内には約1,500坪の建屋があり、営業部、商品物流部、事務経理部を配置しています。本社および営業拠点としての機能も果たしている重要な拠点です。これにより、効率的な物流管理と迅速な対応が可能となっています。

大場センターについてもお聞かせください。

社長 このセンターは約8,000坪の広さを誇ります。ここでは商品物流部が、輸入商品、陶器鉢、大袋肥料、支柱など主に大型商品の出荷業務を行っています。肥料の小袋へのリパック機能も担っており、包装機1台を

有し年間80万袋を製造しています。また、大場センターは倉庫としての規模感と国道51号の傍に位置する利便性を兼ね備えています。東水戸道路（北関東自動車道に直結）の水戸大洗ICからも5分の好立地が、弊社の物流を力強く支える重要な拠点となっています。



大場工場

最近は物流に付随したドライバー不足の問題が大きく取り上げられていますが、貴社では影響はないのでしょうか。

社長 問屋にとって、お客さまに商品をお届けするための物流は、商品のストックと同様に重要な意味を持ちます。弊社では、スムーズな配送を実現するために、自社所属のドライバーおよび運送車両に加え、複数社の運送会社と契約して補完しています。この体制により、ドライバーや車両不足による配送遅延を未然に防止する措置を強化しています。特に全国展開する大手ドラッグストアとの契約では、当日の午後1時までには受注した商品を必ず翌日午前中に納品する必要があります。このような厳しい納品条件を満たすため、早くから物流問題を認識し、対応策として自ら物流拠点を持つことを検討していました。その結果、和歌山や福岡にも拠点を構え、物流体制の強化を図っています。

また、協力会社との提携も重要です。受注先からの要望が高まる中、提携先にも柔軟に対応してもらう必要があります。自分たちでできることは最大限行いますが、時には協力を仰ぐ場面も生じるからです。



大型トラックへの積込

鹿沼工場は園芸用土の製造拠点であると共に、物流拠点としての役割も担う。

拠点の一つに鹿沼工場があるとのことですが、貴社にはメーカーの一面もあるのですか。

社長 はい、弊社では問屋業と並行して、2000年（平成12年）から園芸用土の製造事業を本格展開しています。栃木県に整備した東京ドーム2.5個分の広さを持つ工場で、オリジナル培養土のほか、さまざまな用途に合わせた園芸用土の製造を行っています。園芸問屋であることのメリットを最大限活かし、小売店さまや市場の希望に応える良質な土を製造しています。この工場は「園芸問屋こうじや」を特徴づけるものであり、今後の発展に向けて欠かせない拠点だと考えています。

どのような経緯で鹿沼に工場を保有されたのでしょうか。お聞かせください。

社長 2000年（平成12年）に栃木県宇都宮市にある用土製造会社を買取り、鹿沼工場として用土製造事業を開始しました。その後約10年の年月をかけて敷地を徐々に拡大し、設備を拡充しました。そして2021年（令和3年）には敷地面積2万2,000坪、年間生産能力約400万袋（10ℓ換算）という現在の規模になりました。この工場ではオリジナル商品「SUNBELLEXシリーズ」

のほか、さまざまなメーカーさまのOEM生産を実施しています。広大な工場内は製造工程に沿って、原材料置き場、混ぜ場、製造機械建屋、製品保管場所に分割されています。これにより、効率的な製造と品質管理を実現しています。

培養土の製造とは具体的にどのような作業なのでしょう。

社長 培養土の製造工程は、まず、原材料置き場に仕分けされ、ピットごとに保管されている堆肥、鹿沼土や赤玉土などに、ピートモス、ココピート、肥料などを製品ごとの配合で混ぜ場に運びます。これらの材料をローダーでブレンドします。ブレンドされた用土を製造機械に入れると、ふるい分けされた後に袋詰めされ、製品が完成します。完成した製品はパレットに積み上げられ、崩れないようにストレッチフィルムで梱包されます。その後、製品保管所で保管されます。繁忙期には広い保管所が製品を乗せたパレットで埋め尽くされ、次々と出荷されていきます。鹿沼工場は製造所としてだけでなく、弊社の物流拠点としても大きな役割を果たしています。



鹿沼工場



ホイールローダー



培養土製造用機械

「SUNBELLEX」とは、園芸を楽しむ人と常に共にあるという弊社の想い。

オリジナル商品「SUNBELLEX(サンベルックス)」とはどのような商品なのでしょうか。

社長 SUNBELLEX(サンベルックス)は、植物の成長を支え、園芸を楽しむ人々に喜びを提供するための高品質な商品で、弊社のロゴマークにもなっているオリジナル商品のブランド名です。その名称には、SUN=すべての生物に恵を与える太陽、BELL=鈴木(創業者)、EX=多くの

可能性、この3つの言葉を組み合わせた意味が込められています。弊社は園芸問屋として、園芸の楽しさを多くの人に伝えることを理念としています。園芸の楽しさとは、植物の成長や変化を間近で見ていることに尽き、人それぞれの楽しみ方があると考えています。そのため、自社で質の良い培養土を製造し、園芸を楽しむ人と常に共にあるという想いを込めて、「SUNBELLEX」と名付けました。

このブランド名には、明るい気持ちや笑顔を生み出すこと、そして「創業者の誠実な姿勢」を忘れずに、「あらたな可能性」に向かって挑戦を続けるという弊社の決意も込められています。



検査用機器



生育試験用の機器

園芸用品市場の動向や、将来の展望についてお聞かせください。

社長 コロナ禍で一時的に園芸人口が増えましたが、現在は落ち着いており、業界全体ではやや沈んでいる状況です。

また、従来は園芸用品市場のハイシーズンは春が3月から5月、秋が9月から10月でしたが、近年では秋の園芸シーズンが10月の1ヶ月に縮まるなど、季節の変化や天候の影響が非常に大きくなっています。このような1週間、1ヶ月単位での気候の変動は、私たちの事業展開にも多大な影響を及ぼします。

オフシーズンの対策は従来から課題でしたが、最近では取扱品目数を増やすなど、業務の平準化に努めています。また、ホームセンターでもネット事業への参入が進んでいるため、この部分に注目し、弊社から商品を直送する方法を検討中です。



取扱商品



取扱商品「鹿沼土」

『Do things better (今よりも少しでも良く)』が信条。 新しい形の園芸問屋を作り上げたい。

どの業種でも人手不足に苦しんでいます、貴社の状況はいかがでしょうか。

社長 弊社では、人手不足の問題に対して様々な対策を講じています。例えば、鹿沼工場の重機の導線をコンクリートにすることで効率化を図り、環境整備に注力しています。また、従業員の暑さ対策のための設備投資も順次行っています。

3年前に108日だった休日日数を120日に増やしました。現在の社員が満足して働き続けられるよう、毎年改善を進め、5～10年後には大きな変革を目指しています。

将来的な人口減少を見据えた経営を考えると、今までのやり方ではない、新しい経営を考えなければなりません。一方で今まで通り売上を伸ばす必要もありますし、バランスを取りながら経営する必要があります。

メーカーや問屋の値上げ幅が僅少でも、小売りの販売価格が一気に上がると売上が減少するため、会社の体質を変えていく必要があります。そのため、体制を変革し、今在籍する社員が最大限の力を発揮できるような環境を整えることが重要だと考えています。

貴社の企業理念についてお聞かせください。

社長 弊社の企業理念は、「仕事が好き！仕事がしたい！！園芸のことなら何でもお任せください。だって、あなたと仕事がしたいから。」です。この理念には、私たちの仕事に対する情熱と、お客さまとの信頼関係を大切にする姿勢が込められています。

私たちは園芸に対する深い愛情と興味を持ち、そのことを通じて多くの方々に喜びや満足を提供したいと考えています。弊社のコアコンピタンスは「対応力」と「営業し続けること」であり、その対応力の要素の一つが商品力です。顧客ニーズに合わせて、新しい方法も含めて提案していくことを重視しています。

弊社の原点は、商品を買って、売る、問屋業です。売るものは特定せず、型にはめ込む必要はないと考えています。また、お客さまとの繋がりを重視し、その信頼に応えることで共に成長していくことを目指しています。この理念のもと、全社員が一丸となって取り組み、お客さまに喜ばれるサービスを提供し続けることをお約束いたします。

鈴木社長が常日頃、経営について考えていることについてお聞かせください。

社長 私は『Do things better (今よりも少しでも良く)』という言葉大切にしています。この言葉には、今日よりも明日、明日よりも明後日を良くしていこうという意味が込められています。2年前には相当の資金を投入して全てのシステムを更改しました。将来が見通せない不安定な時代だからこそ基本を大切に、一步一步しっかりと歩んでいきたいと願っています。

来年、弊社は50周年を迎えます。40周年の時は会長が76歳で、2人3脚で会社を運営してきましたが、会長が亡くなってからの5年、自分が単独で代表を務めたこの5年を振り返ると、大きな区切りとなります。

私は徹底的に皆さんと話をし、考え、行動することを重視しています。このサイクルを回し続けることで、誰も見たことのない新しい形の園芸問屋を作り上げたいと考えています。『園芸のことなら何でもお任せ』という信頼を得られる問屋を目指し、日々努力を重ねています。皆さまとのコミュニケーションを通じて共に考え、行動することで、確実に前進し続けることを心掛けています。この姿勢が、私たちの企業理念に基づいた経営の根幹となっています。

園芸に関するお問合せにつきましては、いつでもご連絡をお待ちしております。



本社外観



COMPANY PROFILE 株式会社 こうじや

会社沿革

1959年(昭和34年)	創業者・鈴木重雄(現社長の祖父)が食品・雑貨小売の個人商店「粧屋商店」を大洗町磯浜に開店。	2009年(平成21年)	鹿沼工場の機能拡張。用土積込スペース用土地として約1,400坪を購入。
1972年(昭和47年)	園芸資材の販売を開始。	2011年(平成23年)	鹿沼工場の規模を拡張。東日本大震災により本社配送センター、大場工場が被災。
1977年(昭和52年)	有限会社への改組と初代社長に鈴木喜一(前会長)が就任。	2012年(平成24年)	放射能測定装置の導入。鹿沼工場を増強。
1980年(昭和55年)	園芸資材の販売事業を本格化。	2013年(平成25年)	大場工場にビニールハウスを建設。
1990年(平成2年)	株式会社に組織改組。	2014年(平成26年)	鹿沼工場のビニールハウスが倒壊。
1996年(平成8年)	本社移転に向け、茨城県旭村に3,400㎡の土地を購入。	2016年(平成28年)	設立40周年記念式典を開催。
1997年(平成9年)	本社移転と新社屋誕生。	2017年(平成29年)	鹿沼工場の規模拡大。
1998年(平成10年)	自社ブランド「SUNBELLEX」始動。	2018年(平成30年)	鹿沼工場の敷地、約2,100坪を購入。鹿沼工場の全ての土地が自社資産となる。
2000年(平成12年)	「鹿沼工場」を新設。		大場工場の敷地約3,800坪を購入。将来の物流基地に向けた整備を進める。
2003年(平成15年)	「鹿沼工場」を移転。	2020年(令和2年)	鹿沼工場に自動給袋自動包装機を新設。
2004年(平成16年)	大場工場の隣地2,000坪を購入。植木鉢のストックポイントを構築。		従来の検査に加え、生育試験を実施。原料製品段階での検査体制を強化。
2005年(平成17年)	第一回植木鉢見本市を開催。以後、平成26年まで10年間開催。	2021年(令和3年)	物流拠点の一部を鹿沼工場に移管。新システムが本格稼働。
2006年(平成18年)	大場工場を拡張し、ひたちなか工場と2拠点体制を確立。		ひたちなかセンターに約250坪の新倉庫が完成。
2007年(平成19年)	鹿沼工場の敷地、約10,000坪を購入。		
2008年(平成20年)	初代社長・鈴木喜一が代表取締役会長に、2代目社長に鈴木章弘が就任。		

会社概要

株式会社 こうじや

代表取締役社長 鈴木 章弘

本社・配送センター

〒311-1251 茨城県ひたちなか市山崎121
(山崎第2工業団地内)

電話 029-264-2611

FAX 029-264-2600

URL <https://www.koujiya.co.jp/company/>

大場工場 〒311-1125 茨城県水戸市大場町732-1

鹿沼工場 〒321-0347 栃木県宇都宮市飯田町7-7

創業 1972年(昭和47年)1月

会社設立 1977年(昭和52年)1月11日

資本金 5,000万円

従業員数 75名(令和4年8月現在)