

株式会社丸沼倉庫
代表取締役社長

須崎勝茂氏



事業継続のカギは いかに損ができるか。 利益は、長いスパンで得ればいい。

埼玉県朝霞市に全5棟の倉庫を保有し、貸倉庫業を営む丸沼倉庫。本業に加え、若手芸術家の育成、朝霞市への寄付や美術品の寄贈など、社会貢献活動も精力的に行っている。

二代目社長の須崎勝茂氏は、「当然のことですよ」と笑顔でその理由を語った。

お客さまに選ばれる肝は、
立地、広さ、安さ

——物流倉庫はここ数年建設ラッシュで競争が激しくなるなか、御社は売上を堅調に維持しています。貸倉庫業で、お客さまから選ばれる肝は何でしょうか？

須崎氏 やはり都心へのアクセスの良さと、倉庫面積の広さでしょう。当社は東京まで約30km、車で40分ほど

とアクセスがよく、倉庫延床面積は3万坪で埼玉県下最大級を誇ります。また、市街化調整区域にあるため周囲に住宅や商業施設がなく、24時間搬入搬出が可能というのも、強みの一つですね。テナント契約を結ぶお客さまの多くが、首都圏への物流の拠点として丸沼倉庫を利用されています。

さらに、賃料が安いということも、選ばれる大きな理由だと考えます。

——どのようにして、安い賃料を実現できたのでしょうか？

須崎氏 入居の際の契約年数を長くしました。一般的に10年のところを16年にする代わりに、月額賃料は安く設定しています。要は、他社が10年で採算をとって利益を得ようと考えるところを、当社は16年かきよう、という考え方です。

もちろん、単純に賃料を比較すれば、同じ埼玉県でも川越や鶴ヶ島のほうが安い。しかし、20〜30kmも遠ければ日々の配送にガソリン代も時間も、それに伴うドライバーの人件費もかかります。細かな部分でい

ば、トラックのタイヤもブレーキも消耗する。それを鑑みれば十分に安い価格設定です。

——立地を理由に、もっと高い賃料の設定もできそうですが？

須崎氏 私は、事業継続のカギはいかに損ができるか、だと思っています。

例えば、16年間も契約をしていれば、そのうちの1、2年、お客さまの業績が悪いこともあるでしょう。そんなときは、「丸沼倉庫も協力します」と賃料を下げることもあります。例えば、月100万円の減額を2年間続けられ、2400万円の損失かも

しれない。ですが、賃料を払えなくなったお客さまが出ていってしまっただろうでしょう？

そんな戦略で経営してきたので、もう50年近くお付き合いをしているお客さまもいます。短いスパンでの利益は小さくても、息の長い仕事を通じて利益を得るというのが、丸沼倉庫のスタイルですね。

誰のおかげで事業が営めるか？ 感謝の気持ちを忘れない

——若手芸術家の育成を目的とした「丸沼芸術の森」の運営をしていますけど、どのような経緯でスタートしたのでしょ

須崎氏 「経営者は趣味を持つべき」と勧められて30歳で陶芸を始めたのですが、そのとき指南してくれたのが東京芸術大学の学生だった榎本洋二先生でした。榎本先生から「芸術仲間と創作をするアトリエがないので、場所を貸して欲しい」と頼まれたのが、丸沼芸術の森を始めたきっかけです。

——アトリエだけでなく、絵画や陶芸など、数多くのコレクションも保有されています。

須崎氏 これも、森に集う若手芸術家の勉強になればとの思いで集めたものです。クロード・モネ《ルエルの眺め》や、アンドリュー・ワイエスの習作238点などは、若手芸術家に「どうだろう、これを間近で見られれば、勉強になるか？」と聞いて「はい、なります！」と言うから、購入し始めたのです。

——モネの作品ですか！ 芸術家育成のためにかなりの投資をしていることになりま

須崎氏 芸術家支援に限らず、会社のある朝霞市に寄付や寄贈を行い、できる限りの社会貢献活動に取り組んでいます。最近も救急車を一台、朝霞市に寄贈しました。

よく「見返りがないのになぜ？」と訝しがられますが（笑）、当社にとっては当たり前のことです。倉庫には毎日、何百台というトラックが行き来します。周辺の幹線道路



須崎氏の作品。2012年に宮城県美術館で東日本大震災復興支援として開催した「丸沼芸術の森所蔵 アンドリュー・ワイエス展」では、自ら1000個以上の碗をつくり来館者らに配った。

の交通量を増やしているでしょうし、それが道路を傷めたり、また道路に面している家々にとっては騒音の原因になったりしているでしょう。

丸沼倉庫の仕事は、さまざまな形で地域の人々が受け入れてくださっているからこそ成り立っています。ですから、朝霞市の人々のためにどのように貢献できるかを考え実行するのは、当然なのです。

誰のおかげで事業を営めているか？ それを忘れてはいけません。——事業で利益を出すことと、社会に貢



同社の敷地内にある丸沼美術サロンで販売されているオリジナルのバウムクーヘン。



1985年の設立以来、若手芸術家たちが入れ替わり立ち替わり創作をしているアトリエ。世界的アーティストの村上隆氏も若き日に研鑽を積んだ。

献すること。双方をバランスよく行っているのですね。

須崎氏 利益追求はもちろん大切です。ですが、何のために利益を追求するのか？ 経営者は目的を持って稼がなければなりません。

利益を追求して、従業員が幸せになると同時に、「朝霞市に丸沼があつてよかった」と、地域の皆さんに言ってもらえるような、そんな企業づくりをするのが自分の生き方だと思っています。

「信じて任せる」が、経営者の役割

——45年前、二代目社長に就任したと伺いました。会社経営をしてきて、最も大きな試練という

須崎氏 一番の得意先から、「倉庫を増設してほしい。増設してもらえないなら、よその大きな倉庫を探すしかない」と言われたときですね。忘れもしない1977年、会社を継ぐ直前の出来事でした。

降りかかってきた問題は、必ず解決できる。



先代で叔父の三みよ四は大病を患い入院しており、「あとはお前に任せる」と、当時すでに経営は私に一任されていた

でしたが、建て替えの資金がなかった。増設できずに一番の得意先が去ってしまったら、会社の存続が危うい。伸るか反るか。そこで、倉庫増設への挑戦を決意しました。

既存倉庫から面積の広い倉庫に建て替える計画で、土地はあったのですが、建て替えの資金がなかった。得意先の要望を叶えるには総床面積で1万2000坪、建設資金30億円が必要でした。

建て替えの計画書を片手に、融資を求めて金融機関などをまわりましたが、結果は全滅。当時の丸沼倉庫は年商1億円ほどで、しかも25歳で経営者になりたての私が言うのですから、無理ありません。——どうやって、その苦境を打破したのですか？

須崎氏 「降りかかってきた問題は、必ず解決できる。解決できないことは自分に降りかかってこない」と自

らに言い聞かせて、愚直に方法を探り続けました。

すると、付き合いのあった建設会社の人が、「資金の手当をするので、倉庫建設をウチにやらせてもらえますか」と提案してきたのです。さらに偶然が重なって、「ウチも支援したい」という大手商社の人と出会うこ



「幸せの「元」は「夢」。
夢を持ち続けて
経営してください。」

竹材店を営んでいた叔父・三四が、1969年に丸沼倉庫を設立。勝茂氏は1978年、25歳で二代目社長に就任した。

とができた。これで旗色がガラッと変わり、とんとん拍子に資金調達の話が進んで、無事倉庫の建て替えへと至りました。

——須崎社長の粘りが、結果に結びついたのですね。

須崎氏 世の中は甘くないけれど、必死になっている人間には、誰かが救いの手を差し伸べてくれるものだと実感しましたね。

そして何より、この計画が成功したのは、私を信じて任せてくれた先代である叔父のお陰です。

入院中だった叔父には、計画の詳細を伝えずに事を進めていました。が、当時の名義上の社長は叔父です。倉庫も土地も叔父の持ち物。そのため、叔父に報告した瞬間、「お前には早い」「勝手なことを決めてくるな」と反対され、承認決済をもらえず水の泡、という可能性も当然ありました。ですが叔父は、「お前に全部任せる」と言っただけから、好きにやればいい。何かあったら、俺が責任を取ればいいだけの話だろう？」と。最初



敷地内に建てられた「夢の鐘」。鐘の下にある岩には、須崎氏が書いた「夢」の字が彫られている。

に「お前に任せる」と言っただけで、事業承継が進まないと世間では問題になっていますが、先代がリスクを背負ってでも「任せる度量」がなければ、後継者は前に進めないということを実感しましたね。

——社長自身、現在、事業承継は考えていますか？

須崎氏 まだ具体的に進めてはいませんが、後継者には、好きにやってもらいたいなと思っています。なんなら一度潰して、新しい会社を立ち上げてもいい。国内にとどまらず海外に進出するのもいいでしょう。

いまは昔と違い、時代の流れが速い。「先代と同じことをやっていけば

会社は安泰」という時代は終わりました。これから経営を担う世代は大変だと思います。

——では、次世代を担っていく経営者に、エールを送るとしたら？

須崎氏 ぜひ、夢を持つて生きてほしいですね。誰しもが皆「幸せになりたい」と思って生きている。では、その幸せの「元」は何かを考えると、それがその人なりの、その人に合った「夢」なのだと思います。

ぜひ夢を持ち続けて経営してください。それが事業を、人生を切り開くエネルギーになります。

株式会社 丸沼倉庫

【本社】埼玉県朝霞市上内間木728

【設立】1969年

【従業員数】10名

【事業内容】貸倉庫業

きらぼし銀行 朝霞支店会員