



今月号では、今年で創業100周年を迎える有限会社末廣の代表取締役である川口雄一郎氏にお話を伺いました。



有限会社末廣

所在地	山口市米屋町 2-10
連絡先	083-922-0440
H P	https://suehirohamono.com/
代表	川口 雄一郎

沿革

- 大正15年 「末廣刃物店」を創業
- 昭和45年 「(有)末廣ハモノ」として法人化
- 昭和52年 「(有)末廣」に改名
- 平成29年 川口雄一郎氏が3代目社長に就任
- 令和 8 年 創業100周年を迎える



ホームページ

神戸から山口へ、暖簾分けで始まった商い

当社は大正15年12月に創業しました。今年で100周年を迎えます。創業のきっかけは、祖父の川口雄吉が、神戸の元町で「末廣」という刃物店を営んでいた弟から「忙しいので手伝ってほしい」と頼まれ、神戸へ赴いたことでした。祖父の弟は広島刃物店へ丁稚奉公に入り10年間の修行を積んだ後、神戸の元町で自分の店を開いていたようです。屋号の「末廣」は、神戸港が扇形をしていて末広がりであり縁起の良いことに由来して付けられたそうです。神戸の地で刃物の知識を身につけた祖父は、暖簾分けする形で山口に戻り、米屋町商店街で刃物や道具を提供する商いを始めました。

私は3代目で、2代目である父・川口健二（現会長）が社長を長く務めた後、平成29年5月31日に社長に就任しました。実は、もともと家業を継ぐつもりはありませんでした。東京の大学に進んで電気電子工学を学び、卒業後は山口に戻って電気設備工事会社に勤め、電気設備の現場管理を担当していました。残業も多く、左官業や塗装業などさまざまな分野の職人さんとの調整が必要になる場面などハードなところもありましたが、それでもやりがいを感じており、そこでのキャリアアップを目指していたほどです。

しかし、家業の先行きが不透明な状況であることを父から聞き、後を継ぐことを決めました。



義兄を通じた縁で会長が制作を依頼した櫓の看板。名田島出身の彫刻家・田中角雲氏の作品が半世紀にわたって店頭を見守っている。

建設業と小売業はまったく勝手が違い、誰かが手取り足取り教えてくれるわけでもなかったため苦労することも多かったです。仕事しやすいようにと厨房設備士という資格を取得するなど勉強し、顧客との信頼関係構築に奔走しました。



創業当時の写真



代表取締役である川口雄一郎氏

包丁だけで 400 種類、厨房用品と刃物の専門店

当社の事業は主に、店頭での小売り・サービス提供と、宿泊施設や飲食店など法人に向けた販売、そして厨房設備の設計・施工です。

取り扱う商品の中心は、刃物です。包丁だけでも400種類以上を揃えており、そのほかナイフ、ハサミ、彫刻刀など、多様な刃物類を扱っています。店頭と並ぶ「末広」といった銘の入った包丁は、堺（大阪）、土佐（高知）、播州・小野（兵庫）、武生（福井）、燕三条（新潟）、関（岐阜）といった刃物の産地に、当社の仕様で発注しているオリジナル品です。

さらに、フライパンや鍋、ボウル、食器、カトラリー、保存容器といった厨房用品全般を幅広く取り揃えています。鉄製のフライパンは、長く使えるうえに鉄分が摂れるので、以前から推奨しており、よく購入していただいている商品のひとつです。

法人向けでは、食器・厨房用品の納品に加え、厨房設備の設計・施工も手がけています。近年では良城小学校の給食施設や防長苑の厨房機器入れ替え、仁保病院への厨房機器導入などの実績があります。



400種類以上の包丁を取り揃えている

仁保病院では、当時県内にはなかった「ニュークックチル」という最先端の調理システムの導入に携わりました。従来は早朝に出勤して調理を開始する必要などがあり、今後を見据えて人手不足などにも対応できるように少人数かつ短時間で対応可能になる新しいシステムを導入したいという相談を受けたのです。ニュークックチルは、数日間分の加熱調理した料理を急速冷却してチルド状態で器に盛り付けておき、タイマーで提供時間に合わせて適温の状態に仕上げてすぐに提供できるようにするシステムです。初めて取り扱うものなので、既に導入されている施設で見学させてもらうなど徹底して準備しました。導入後は先進的な取り組みとして、県内外から多くの見学があったようです。



「末広」と銘の入った特注の包丁



数々の厨房用品が揃う店内

●人気の刃物研ぎサービス、一日 50 丁の対応も

当社の看板サービスの一つが、包丁やハサミなど刃物の研ぎです。家庭用包丁から業務用包丁、花鋏などの刃物まで幅広く受け付けています。年末など繁忙期には一日に50丁を研ぐことも珍しくありません。年末年始には良い食材を手に入れたら、きちんと整えた道具で調理したいと考えるお客様が多いようです。やはり、切れ味の良い包丁で切った方が食材も美味しくなります。刺身であれば切り口の角が立ち、そこに醤油がきれいに乗って一層おいしくいただけるようになります。

研ぎサービスは持ち込みだけでなく郵送などでも受け付けています。以前山口に住まっていた方がアメリカから送られてきたケースもありました。先に品物を送られてきて、完成したら取りに来ていただくなど柔軟な対応も可能です。



刃物を研いでいる様子

研ぎを施した品物には誰が研いだか名前が分かるようにして、お返ししています。長年の使用で包丁の形が崩れてきてしまった場合、ご自身では研ぐのが難しい場合など、ぜひ一度、刃物専門店の研ぎサービスを体験していただけたらと思います。



●ファンを増やす取り組み、手書きのニュースレター

商品を並べておけば売れる時代もありましたが、状況は大きく変わりました。しかしながら、12年ほど前に商工会議所の経営革新塾で学んだことをきっかけに、目指していく方向が見えてきました。BtoC（対個人）ではファン層を広げること、BtoB（対企業）ではお客様との信頼関係を築くこと。この二つに力を注いでいます。

ファン層を広げることについては、13年ほど前から年3回発行しているニュースレター「すえひろ通信」があります。ダイレクトメールの送付を承諾していただいたお客様にお送りしているものです。

親しみを感じてもらえるよう手書きのメッセージを印刷したものに、新商品やおススメ商品の案内や、保存容器の材質別の使い分けなど専門店ならではのお役立ち情報をまとめてお届けしています。創業当時につわる話を書いた際は、「お宅は神戸からだったんですね」などとお電話をくださる方もいらっしゃいました。

ダイレクトメールの封筒を持参された方には、ささやかながら、ふきんや駐車券、季節によっては新米や餅などのプレゼントを用意しています。一般的にダイレクトメールの反応率は1～5%ほどと言われますが、当社では通常6%、周年祭を開催する年末には15%に達します。本当にありがたいことです。

目指しているのは、リピーターにとどまらない「ファン客」を増やすことです。米屋町振興会の理事長や、山口市商店街連合会の会長も務めているので、何かイベントがあれば自ら関わってくださるようなファンダム（熱心に応援するファンの集まり）を、自社だけでなく商店街全体でもつくりたいと考えています。



ニュースレター「すえひろ通信」36号

●愛されて 100 年、積み重ねの先にあるもの

今年12月に100周年を迎えるに当たって、お取引先様への挨拶周りや、周年祭を充実した内容で開催することを検討しています。100周年を迎えられたことは、ひとえに一步一步進んできた成果だと思っています。皆様之恩返しをしながら、なくてはならない存在であり続けなければと、改めて身の引き締まる思いです。

「末廣ならあると思った」と頼りにしてくださる。そんな声を聞くことが何より嬉しいものです。これからも、お客様と商店街から愛される店であり続けられるよう、確かな商品と技術を提供してまいります。