



# 私が求める店づくりは、地域でいちばん愛される店。

進化し続ける島の老舗商店 株式会社佐藤商店の

JOYFUL SHOP WITH LIQUOR やとくん

みんなから愛されるためには、一人ひとりに誠実であること。

2019（令和元）年11月21日、セイコーマート利尻店がリニューアルオープンしました。その日の光景を目にした島民なのか、それとも旅行者なのかは分かりませんが、誰かが撮った一枚の写真がTwitter（現X）に投稿され、大きな話題となりました。それはネットニュースにもなり、瞬く間に広がっていき、多くのコメントが書き込まれました。

「こんなコンビニはあり得ない」「いまだかつてここまでオープンを祝ってもらっているコンビニは見たことがない」さらに「北海道など地方の僻地においてコンビニは、単なるお店じゃなくて、重要な生活インフラの一つであるってのは利尻島にリニューアルオープンしたセイコーマートの祝い花の数見りゃ一目瞭然

という新潟商人の言葉があり、佐藤家の人柄が偲ばれるようです。

5年後に創業100周年記念を迎える佐藤商店。

「これは稚内信金さんの前の前の松倉支店長から教えていただいたことですが、うちの創業が昭和3年だということが分かりました。信金さんに残されている古い資料から、佐藤末吉（初代社長）が800円を借りた記録が残されていたのです。末吉というのは私の祖父です。そのお金で開業したのか、店を拡張したのかは分かりませんが、佐藤商店のはじまりは、地元の漁師さんを相手にした酒・たばこからでした。その後、島に家具屋さんがなかったものから家具屋も別棟で始めて、やがて建材も扱うようになりました。建材が売れば家が建つということが分かり、家が建てば家具も必要になるだろうという目論見だったようです。その家具店にスポーツ店を併設したのは私です。

高校を卒業し、札幌で学び、家業



モンベルと提携して制作した大好評のオリジナルTシャツ。デザインもいい!



酒コーナーの陳列が常にきれいに引き届いている。店内は広く明るく、商品バラエティも豊富。



昔、利尻にあった利尻酒造の「米泉」を復刻。レジカウターの奥の棚に地酒や銘酒が。



だよ」。もうお分かりかと思いますが、店舗はビッシリと隙間なく祝い花で囲まれていたのです。40もの花輪で店が見えなくなるほどに。果たして、オーナーの佐藤吉郎社長はそのことをどう受け止めたのでしょうか。

「私ではなく、親父（佐藤純夫さん）の力ですよ。親父がこの島でやってきたことの評価だと思います。多くの人たちが『私も私の子どもたちも、ずーっとお世話になってきた佐藤商店だから、花の一つでも贈ろう』という気持ちが集まったのではないのでしょうか。」

もちろん、それもあるでしょうが、佐藤さんは父からの遺言のような言葉『みんなに愛される店』づくりを徹してきたその結果だと思えます。

「親父はちょうど70歳で亡くなったのですが、生前、私はいつも怒られてばかりいました。いつだったか親

を継ぐための修業をしていた私は、30歳で島に戻るつもりでしたが、あまりにも父が『帰ってこい、帰ってこい』と言うものですから根負けし、予定より2年早くUターンしました。但し、一つだけ親父に条件をつけ『1ヶ月間旅をさせてほしい』と東北を中心まわってきました。

その時でした。車で走っていると視覚に『おかもとくん』と、ひらがなで書かれた店が飛び込んできたのです。どうしても気になったものから、バックして戻って酒屋の中を覗いてみると、それがまたすごくイイのです。インテリアデザインがわざと古めかしく造り込まれていて、床などはギシギシ鳴って。『あ



## 株式会社 佐藤商店

代表取締役 キチロウ 佐藤 吉郎さん

●1962(昭和37)年7月14日、利尻富士町生まれ。高校まで利尻に住み、その後札幌へ。30歳で島に戻る計画をしていたが、父の度重なる「帰ってこい」コールに負け、2年早くUターン。帰郷後、店名を「さとくん」に変更。家具店に併設し、スポーツ店を開業。2000(平成12)年6月、セイコーマート利尻店をオープン。2003(平成15)年1月、父・純夫さん死去に伴い代表取締役に就任。2011(平成23)年、道路拡幅のため「さとくん」リニューアルオープン。2019(令和元)年11月、セイコーマート利尻店をリニューアルオープン。

さとくん  
利尻富士町鷺泊字本町14番地  
☎0163-82-1151  
☎0163-82-2515  
●グループ  
佐藤家具・スポーツ店  
佐藤建材センター  
セイコーマート利尻店



父にこう聞いたことがありました。「親父、決算どうだったの?」「なに!てめえ、数字聞いて何すんだ。てめえの仕事は何よ?ものを売ることだろ。お客さんから愛されることだべ」とか、いつも非常に厳しい人でした。」

厳しい反面、佐藤社長は生まれながらに、それはもう父に愛されて育ちました。父もまた息子を愛し、どうやらお話を聞くに連れ、佐藤家には代々とても強い親子愛、兄妹愛が備わっているようです。その家族愛が隣人愛に広がり、さらに大きく島民愛に繋がっているように感じてなりません。そうしてそのことは、多くの島民の知るところとなり、みんなから愛される店づくりを目指した結果、地域でいちばん愛される店として選ばれ、支持されるようになったのだと思います。

「親父が亡くなったのは20年前で、

あ、こんな店づくりをしたいなあ」という思いを持ち帰り、旅を終えたのです。

一方で、親父は親父で『長男が帰ってくる。よし!』と張り切って店を新築(前店舗)してしまっただけです。そこで聞きました。『店の看板はどうするの?』『佐藤商店株式会社だ』と。『いや、それやめようよ。さとくんにしなさい?』

『まあ、これからはお前の時代だ。好きにすればいい』と、この店名になりました。」

酒、たばこ、食料品、事務機器など幅広い商品を扱う同店では、今では文房具やオモチャ、ファンシーグッズなども扱うため、島の子どもたちにも人気があります。

スポーツ店はどのように生まれたのでしょうか。

「私の帰りを待っていたかのように、商工会青年部の仲間たちが『野球部に入れ』と言うのでグローブやスパイクを買いに行ったのです。ところが私が欲しいようなグローブやバットがなかったので、たまたま、その話を親父にしたら『じゃあスポーツショップでもやったらいいんじゃないか』と。」

さとくんでは、飲食店へのお酒の卸としても大きな信頼を得、ここだけならば買うことのできないオリジナル商品も充実しています。昆布製品や昆布ラーメン、地元の主婦が

私が41歳の時でした。あれは忘れもしないその年の元旦、親父は急にオカシイことばかり連発するようになりました。『おい、愛知万博見に行くぞ』『おい、沖縄へゴルフに連れて行ってやる』『2月からは代を譲る。オレが陰で支えるからお前が社長をやちなさい』などと口走り、1週間後の8日に息を引き取りました。悲しいのに涙も出なかったです。むしろ『この大きい会社、どうしたらいいんだ?』と、プレッシャーに負けそうでした。けれど、持ち前の負けず嫌いの性格が、いつしか『地域でいちばん愛される店』になることを目標に『酒を売らしたらいちばん』『建材売らせてもいちばん』になろうと決め、ここまでできました。」

父からは経営を何一つ教わらなかったという佐藤さんですが、祖父の出身地であり、父も高校に通った新潟に「商いは誠意ある人づきあい」

採ってきた海藻なども好評とのこと。また、利尻島内限定で一昨年から販売している島オリジナルのデザインTシャツは、アウトドア用品製造販売を行うモンベル(大阪府)との提携商品。速乾性やUVカット効果など着ごこちもよく、口コミやインスタグラムなどで広まり、現在までに販売数4,000枚を突破。島民にも愛用されているとか。

さらに、建材や資材分野でも躍進を遂げました。

「初めは建材のケの字も分からない素人で、サッシの寸法すら知りませんでした。社には2人の先輩がいましたが、例えば『あそこで家建ててるけど営業いく?』『いや行かない。黙ってても注文来るし』そんな消極的な感じでした。建築資材の公共事業への参入や下請は『稚内のゼネコンが取るから稚内の建材屋に仕事の流れっていくんだ』と指をくわえて見ているだけでした。それが悔しくて一人で役所へ行き、見よう見真似で見積書をつくり、やがて入札にも参入し、500万円以上の仕事も受注できるように建設業の許可も取りました。どんな仕事も面白くなってきて、親父も『吉郎すごいな、決めたか。給料上げてやる』と上機嫌だった顔を思い出します。あと5年で創業100周年。島民への感謝の気持ちと利尻への愛情をたっぷり込めたイベントを計画中です。」