

有限会社メリット

代表取締役 兼子 國榮^{くにえい}氏



茨城県水戸市に本社を構える有限会社メリットは、1982年に、代表取締役の兼子氏が立ち上げました。

「タイヤの安売りやメリット」という看板を掲げ、文字通り、高品質なタイヤを安価な値段でお客様にご提供しています。

長年、国内外でタイヤを仕入れた経験から、タイヤを見る確かな目と交渉力を養い、独自の仕入れルートを確認した兼子社長の熱い想いをお聞かせいただきました。

インタビュー日：2021年8月25日
 (聞き手：筑波総研(株) 代表取締役社長 野口稔夫)
 (文・写真：筑波総研(株) 主任研究員 富山かなえ)
 取引支店：(株)筑波銀行 赤塚支店

企業概要

本 社：茨城県水戸市河和田1-2396
 土浦つくば店：茨城県土浦市中281
 ひたちなか店：茨城県ひたちなか市中根888-3
 宇都宮インターパーク店
 ：栃木県宇都宮市インターパーク2-15-3
 創 業：1975年10月
 設 立：1982年12月8日
 事業内容：国内外のタイヤ販売・交換・取付

兼子社長の略歴と創業までの歴史、事業拡大の経緯などをお聞かせください。

■ 実業団ランナーとして、身体と心を鍛える

私は、兼業農家の長男として水戸市河和田町で生まれ育ちました。河和田町の歴史は古く、町内には、室町時代初期に築かれたとされる水戸市を代表する中世の城「河和田城」の堀が現在まで残っています。

高校3年生の時、長距離マラソンのランナーとしてスカウトされ、1965年から2年8ヶ月、株式会社日立製作所の実業団に所属しました。

選手時代は、1964年の東京オリンピックマラソン競技で銅メダルに輝いた円谷幸吉選手と肩を並べ、東日本縦断駅伝（通称、青東駅伝）など、数多くのマラソン大会に出場しました。

今振り返れば、マラソン選手として、体力と精神力を極限まで鍛え上げたからこそ、現在まで精力的に仕事に従事していただけるのだと感じています。

■ 直感を信じ、自動車部品販売業者に転身

マラソンの練習や大会がない時は、同社の勝田工場で鉄の溶解作業に勤しみ、休日はドライブに明け暮れました。当時のガソリン代は、約40円/ℓほどでしたが、私は3万円/月も消費していました。

ある日、ガソリンスタンドに寄った際、自動車アクセサリー販売の営業マンと出会いました。私は即座に「この事業が次に来る！」と直感し、「雇ってほしい、無給でも構わない！」と伝えました。

所長と面接後、無事採用され、実業団は退団しました。私は自分の直感を信じて、新しい道を歩み出すことになったのです。21歳の時でした。

入社後すぐに、所長から「郡山市に行ってください」と言われました。知らない町へ行くことに戸惑いましたが、無我夢中で営業活動を行い、段々と独自の営業ルートを確立していきました。

体力には自信がありましたし、体を動かして営業すればするほど、売上は面白いように伸びました。24歳の時、水戸営業所長に抜擢されましたが、同社の社長と折り合いがつかなくなり、止む無く退職しました。

■ お客様にも企業にも「メリット」ある事業を

退職後の1975年10月、私は個人事業主として自動車のアクセサリーの販売やオイル交換などを行う事業を始め、その後の1982年12月に「有限会社メリット」を設立しました。所長時代からご縁を続けて頂いた数社の問屋のおかげで、スムーズに事業を開始することができました。

社名「メリット」の由来は、お客様にも、そして会社にもメリットがある事業を展開したい、という強い想いを表現しています。

また、当社のマスコットキャラクターは「クジラ」です。「社会という大海原でも、クジラのように大きく成長し、優雅に泳ぎ続けたい」という願いを込めています。

■ 必需品である「タイヤ」の販売に特化

事業を進める中で、自動車のアクセサリーは「贅沢品」で売れ残りがある一方で、タイヤやオイル、バッテリーなどは車を走行させるための「必需品」であり、必ず売れるものだと気が付きました。さらに、「飛行機のタイヤが不要になるような時代が来るまでは、タイヤという存在は無くならない」と考えました。そこで私は、タイヤに特化した事業に舵を切ることになりました。これまでの経験から、タイヤの仕入先リストは頭に入っていたので、不安は全くありませんでした。

そして現在、北海道から九州まで、全国の仕入れ先と信頼関係を構築し、「タイヤの安売りやメリット」という看板を掲げ、文字通り、高品質なタイヤを安価な値段でお客様にご提供しています。



当時の歴史を振り返る兼子社長

事業拡大の鍵は「利は元にある」

当社では、予算と性能のバランスがお客様のニーズに合ったタイヤを提案するため、日本をはじめ、欧米や韓国など様々なメーカーの商品を豊富に取り揃えています。

韓国製のタイヤを取り扱うようになったきっかけは、運送会社の社長から大型トラックのタイヤを安く仕入れたいという相談を受けたことです。

新型コロナウイルス感染症が拡大する前は、年に10回程度、現地に赴き、40フィートコンテナいっぱいタイヤを買い付けていました。

事業拡大の鍵は「利は元にある」です。私はタイヤを見定める確かな目と交渉力で、他社には追従不可能である独自の仕入れルートを確認したことで、高品質・低価格なタイヤの販売を可能にしました。

県外で驚かれるタイヤの販売価格

現在、当社は県内外で4店舗を展開しています。2002年に2号店となる「土浦つくば店」を開業、2007年には3号店「ひたちなか店」、また、4号店として県外初出店となる「宇都宮 インターパーク店」を2011年に新設しました。



「宇都宮インターパーク店」外観（写真提供：メリット）

当社が販売するタイヤは、劣化を防ぐため全て屋内で展示し、原則、現金払いで販売しています。また、タイヤの販売価格には、組替脱着・バランス調整・廃タイヤ処理の料金を含んでいます。

全店、統一したサービス・価格で販売していますが、特に宇都宮店では安さに驚かれます。同市内で当社ほど安く販売している会社は珍しいのだと思います。

また、仕入れた全ての商品は、ワンシーズンで売り切るようにしています。強い販売力があるからこそ、強気の仕入れが可能となっています。

さらに、スタッドレスタイヤなど季節によって変動が激しい商品でも、同業他社よりも当社は安定的に商品を確保することができるため、お客様からの信頼も非常に厚いと感じています。



タイヤの性能を説明する兼子専務

約40年間、同配色、単純明快「メリットのチラシ」

当社は約40年間、同じ配色の新聞折り込み広告を年間8回出しています。「この色を見ると、メリットを思い出す」というお客様、また、中には「メリットの決算セールチラシが出るのを待っている」というコアなお客様もいらっしゃる、当社の存在が広く浸透していることを嬉しく感じます。

当社のチラシは、単純明快です。誌面に書いた値段以外、別途料金などは発生しません。分かりやすい値段設定も当社の魅力の一つだと思います。

ただ、チラシはタイヤ購入を促すきっかけの1つに過ぎません。「溝が減った時が、タイヤの買い時」だということは、忘れないで頂きたいと思います。



約40年間、配色が変わらない「メリットのチラシ」

経営理念や人財育成・採用の方向性、地域貢献活動、今後の事業戦略などについてお聞かせください。

社員と「共に」汗をかき、学び、栄えよう

当社の経営理念は、「共に汗をかこう、共に学ぼう、共に栄えよう」です。私は創業から約40年間、社員たちとともに汗をかき、技術や営業力を学び、事業の繁栄に邁進してきました。

社員がいるからこそ、事業を継続することが可能となります。しかし、近年、離職と採用難が続いています。要因は、小売業であり、土日祝日が通常の出勤日であるからです。

そのため今後は、土日祝日にも交替で休めるような体制を整えるなど、社員の生活に寄り添った休日の取得方法を検討しています。



インタビューの様子

母校に液晶ディスプレイを寄贈

2020年3月、当社は筑波銀行の「寄贈サービス付SDGs私募債『地域の未来応援債』」を活用し、母校である水戸市立赤塚中学校に対して、液晶ディスプレイ（65型）などを寄贈しました。教育環境の整備を通じて、生徒たちの育成に少しでも貢献したいと考えています。

また、2021年7月から、茨城交通の路線バスに、当社の広告が印刷された「ラッピングバス」が水戸市内を中心に走っています。

ラッピングバスは、後続車両のほか、歩行者など遠くからでも目に留まるのが利点です。多くの方にメリットを知っていただく良い機会だと考えています。



メリットの広告をまとった「ラッピングバス」。バスの運転手は、メリット水戸店の前を通ると、挨拶代わりにクラクションを鳴らすという（写真提供：メリット）

力強く、社会の波を泳ぐ「クジラ」のように

新型コロナウイルス感染症の拡大により、旅行などの長距離運転を控える方が増え、当社の売上にも徐々に影響が出てきています。今後は、売上維持を最優先に考え、事業を展開していく予定です。

また、2年後、75歳を迎えた時には、代表の座を退き、義理の息子で、現在、当社の専務を務める昌宏に事業を継承する予定です。

今後も社会情勢の目まぐるしい変化は続くと思いますが、県南地域での新店舗出店の検討や積極的な人財採用、タイヤ販売の発信能力を高め、事業を末長く継続していきたいと考えています。

そのためにも、社員と汗を流し、学ぶ姿勢を忘れず、当社のマスコットキャラクターである「クジラ」のように大きく、そして、力強く、社会の波を泳いで行きたいと思っています。



兼子社長（中央左）、兼子専務（中央右）、筑波銀行赤塚支店 菅原支店長（左）、聞き手・野口稔夫

この度は、長時間にわたり貴重なお話を聞かせていただき、誠にありがとうございました。御社の今後益々のご発展をご祈念いたします。