

50th

黒怒史

株式会社黒怒50周年記念

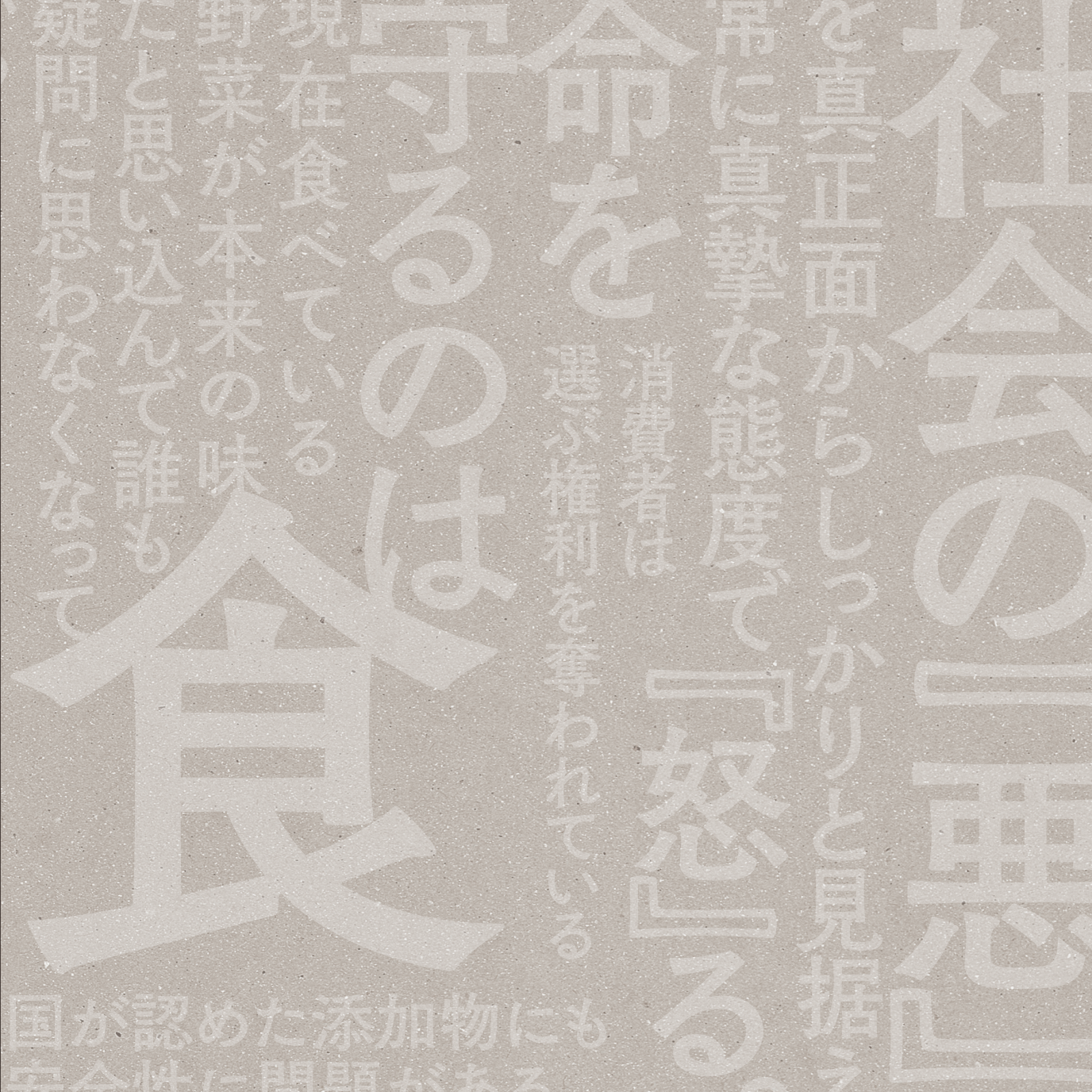
1973-2023

株式会社 こくど 黒怒

黒怒史 1973-2023

CONTENTS

はじめに「真田の黒怒モノガタリ」前編	02
● 佐野正則 血風録	04
● 食文化と自然食品業界の歴史with黒怒史	20
● 「こくど通信」の軌跡	30
こくど通信という、仕事	34
● 寄稿「黒怒50周年記念に寄せて」	35
おわりに「真田の黒怒モノガタリ」後編	62



はじめに 「眞田の黒怒モノガタリ」前編

代表取締役社長 眞田 也守志

一九七三年十月に豊田市で産声を上げた自然食品店「黒怒」が今年で50年目を迎えます。これもひとえに、私どもを応援いただいているお客様、支えていただいているメーカー・生産者様あつてこそとの想いです。今日を迎えられたこと、関係各位に心より御礼申し上げます。

さて、本誌はそんな当社の半世紀の節目にあたり、どのような記念事業を企画しようかと悩むなか、ここは原点回帰というのか、「佐野イズムの再認識こそが最善ではないか」との結論に到り、決してありきたりでなく、温度が感じられ、佐野イズムを知らない人にもしっかりと伝わる、ユニークな社史の発刊を記念事業とすることを決意しました。

寄稿、編集、撮影など多くの関係者に協力いただきながらこのたび冊子となったこと、関係各位へあらためて御礼申し上げます。

私としては50年の歴史の後半、四半世紀強を、佐野と私の思い出を綴ることで挨拶代わりと

させていただきます。

さて、佐野との出会いは今から28年前でした。当時、無添加スープメーカーの営業マンとして全国を飛び回っていた私が、ある方から黒怒を紹介され、当時は尾張旭市の三郷にあつた事務所を訪ねたのが佐野との初顔合わせでした。私が無添加スープを持参し採用提案をすると、佐野から、原料は？製法は？特徴は？など矢継ぎ早に質問を浴びせられ、答えに窮しタジタジになったのがそのときの記憶です。その日は「商品を提案するのなら、見積書、商品仕様書、紹介チラシを準備して出直しなさい。」と諭され、宿題を抱えたまま会社のある香川県に帰りました。

一ヶ月の後、佐野の宿題に応え自腹でつくった、いま思えば拙い出来のチラシを持参し再訪しました。そのときに予想外のことが起こります。佐野はその商談途中で関西と関東の自然食品問屋さんに電話をかけ、私に向かつて、「うちだけでは大した売上げにならないだろうからここ

を訪ねなさい。」と営業訪問を促したのでした。

おかげで訪問先では商品採用となったのですが、私は、当然ながら黒怒帳合いで納入だと思ひ込んでいました。ところが佐野から平然と「いくら良い商品でも、黒怒が間に入るとその分価格が上がり売れなくなる。良い商品は広く流通させるべきだから帳合いは不要。」と説明されました。なんの見返りもなく他問屋を紹介することが私には信じられませんでした。一氣に取引先3社が誕生し大きく売上を伸ばすことが出来ました。

そんな縁で、黒怒との2年ほどの取引のち、私のなかで、黒怒で働きたい！佐野の手伝いがしたい！の想いが止まなくなり佐野に直談判する手に出ました。が、そこでは、「いま人を雇う余裕は無い」とあっさり断られました。

諦めの悪い私は、その年の12月にお世話になった食品メーカーを退職、翌年、愛知県に引っ越しました。当面は、昔勤めていたメーカーのCAD／CAMシステム講師のアルバイトで食いつなげるよう算段しましたが、目的は、どこまでも「黒怒で働きたい！」でした。

後日佐野に挨拶へ行くと、偶然にも従業員の

退職で空きがあるとのことで念願の黒怒入社が急遽決まりました。

入社時に佐野から手紙を貰いました。「ずっと黒怒で働くとは思わなかったが、辞めても一緒に仕事ができる仲間だと思うので、いまは黒怒で働いてください。」……これを読み、胸が熱くなったことは、昨日のことに覚えています。

入社前後のエピソードからすでに四半世紀が過ぎ、10年前からは代表取締役社長として事業承継し現在に至ります。当時の私には夢にも思わなかったことです。

当初は、佐野の運転手兼カバン持ちとして全国の生産者様や取引先様を訪ね、少しずつ佐野イズムを学びました。しばらくして佐野から、「問屋営業は向かないな。」といわれ『特販営業』という肩書で黒怒が扱う主要商品の営業代行を行うことになりました。

第一酵母様、オキノ様、日東醸造様で研修を受け、その会社の名刺を持つて営業する仕事です。黒怒という会社は、目標こそありましたが営業ノルマを課すことはありませんでした。どこで何をしようが自由でしたが、黒怒理念から外れた事だけは絶対に許されませんでした。

（本誌62ページの「おわりに」へ続く）

私、そして黒怒の半世紀を綴る。

佐野正則

血風録

日頃は、黒怒の事業へのご理解、ご支援、深く感謝申し上げます。

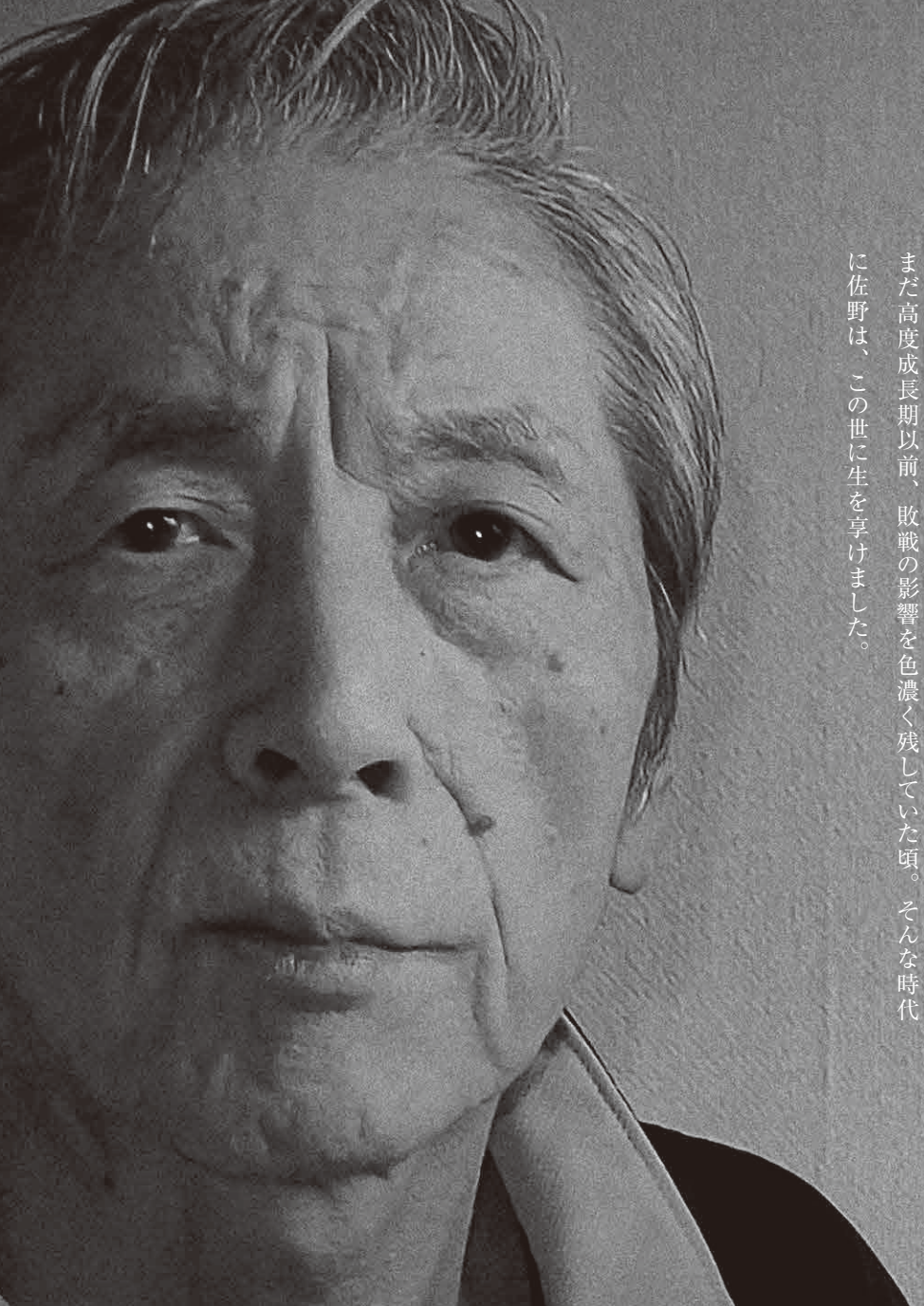
また、私、佐野の取り組みが、気づけばはや半世紀とのことらしく、このような記念冊子の発行となりましたこと、有り難きことと考えております。

皆様方への挨拶代わりに、佐野、そして黒怒の歩みを、記憶やささまざまな記録に従い、まとめてみました。お読みいただければ幸いです。

(株)黒怒 代表取締役会長 佐野正則

私、佐野が生まれたのは、一九五一年です。

年号を添えれば昭和26年です。生地は、愛知県豊田市。何かの資料を眺めていたら、一九五二年といえば、朝鮮戦争勃発の翌年で、日本はまだ高度成長期以前、敗戦の影響を色濃く残していた頃。そんな時代に佐野は、この世に生を享けました。



サナギと形容してよい思春期／青春期。

何がきっかけだったのか？は定かではありませんが、中学2年の時、ふと、ある大きな課題が私の心のなかでにわかに育まれ、やむにやまれない想いとなりました。それは、大きく根源的な悩みでした。「何のために私はこの世に生まれたんだろう？」「この人生を、どのような目的で生きていけばいいのだろう？」「人間が幸せに暮らせる社会とはどんな在り方なのか？」……。

思春期の半ばからこの悩みに取り憑かれたことで、学業成績は一気に下降、なんとか高校への進学はできましたが、在学中の成績は底辺、留年の一手手前でかろうじて卒業が叶ったという……昆虫の一生でいえばサナギのような時期でした。

しばし放浪…そして精神病院に勤める。

高校を出ても、大きく根源的な悩みは何の解決もありませんまま心のなかに留まったままであり、文字どおり何も手に付かない状態でしたので、卒業後、ある意味、自由な身になったこともあり、何か答えをみつ

けるあてもなく国内各地を放浪していました。

当然ながら、家族は家族で別の悩みを抱えることになります。我が子が高校を出たのに仕事にも就かずふらふらしているが大丈夫だろうか？当然というのか必然です。

見かねた父は、知人をお願いしてある就職先を斡旋してくれました。そこはなんと精神病院で業務は臨床検査技師補助でした。一般の方々にとってはわかりませんが、佐野には先にお話した自身の悩みとどこか通じるものがあったのかこの就職先に興味を持ち、病院への就職を決めました。



成人式での一枚。

僅かながら課題の本質に近づく。

いま思うと、病院勤務時代の体験は、その後の生き方に少なくない影響を与えたとの印象です。就職先は、開設間もないこともあり職員数が少なかったので看護補助の業務にも従事しました。当時を振り返っても、不思議なほど業務には真摯に取り組んでいました。

精神病というのは、完治が難しい病のひとつです。とはいえ退院さ



高校時代の佐野。

れる方もありますが、やりきれないのは、ほとんどの方が再入院という現実でした。

病院が患者さんの治療に誠心誠意努め、ようやく退院できる状態にまでこぎ着けても、患者さんが帰る場所、安住の地と

いうのでしょうか、つまりは家庭環境や社会環境が変わらない限り、根本的な解決にはなりません。佐野というひとりの無力な若者が、ここでも社会の実情を思い知らされたのでした。

怒りは増す…「黒（悪）」と戦う前夜のこと。

ちなみに私、佐野の特徴は、課題の解決策が明確になったとき、なんの躊躇いもなく行動してしまう人間であることです。

精神病患者さんといふれあう中で、福祉の問題を根本から考えないと課題解決にはならないと思い、お世話になった病院を退職する辛さは想像以上でしたが、福祉関係の大学に進学する道を選びました。

ところが!? 希望を抱いて門をくぐった大学の机上では、こういうわけか

満足感や充足感を得ることができませんでした。しばらく悶々とした時間を過ごすことになります。

その悶々とした気持ちに導かれてか、大学で出逢った友に紹介され興味を持ったのが自然食の世界でした。

生き物である人間の基本は「食」にあるという事実を、生まれて初めて意識的に理解しました。

ここで当時の世情をお話します。当時、「暮らしの安全性」を脅かしていたのは、食品添加物とその複合汚染、工場や自動車などが排出する公害物質、生産現場で使われる農薬などでした。「暮らしの安全性」を脅かすさまざまな課題が、どれをどこからどう解決したらよいかの方針立てさえ難しいほどに溢れていました。

しかも、大きな課題なのにもかかわらず世間の人たちはこのことを課題として意識していないという矛盾も含めての課題だったという悩ましい状況下でした。



知れば知るほど、考えれば考えるほど、佐野のなかの怒りは増していきました。



大学時代のバイト先。ここで日本酒「剣菱」知って以来、40年毎晩一升を空けるように。

黒（悪）に怒る自然食品店「黒怒」を創業する。

怒りは増してもどうしていいのかわからない。

手始めに、身近な人間から口説いていこうと、家族や地元の友人に
対し『食の大切さ』を訴えました。しかし返ってくるのは、「それな
ら安全な食というのは、具体的には何を指すのだ？」という声であり、
それにどう答えればいいのか？で悩み抜くことになりました。

大学時代悩んだ末に導き出された答えが、一九七三年に豊田市で
創業した自然食品店「黒怒」であり、サナギが殻を抜け出した瞬間と
いうのか、佐野がはじめて課題解決の出発点に立ったときでした。

やや長い前書きのような内容でしたが、これが創業前夜の話です。

自然食品店から自然食”問屋“の「黒怒」になる。

さて、サナギが蝶になったわけですが、まだ自由に羽
ばたくことができないのが、当時の佐野であり、黒怒でした。

今年（発刊時）は二〇二三年です。当時といまでは、
想像もできないほどに世の中の人々の意識は違っていま
した。いまならコンビニのポスターでさえ「無添加です」



第一酵母を訪れた際、富士山を背景に。真ん中は足助町元助役
の故・小澤庄一氏。小澤氏は、足助の観光や町づくりに携わり、
山村生活文化伝承と高齢者雇用を同時に実現した人物。

とか「国産原料100%です」のような商品販促コピーを目にしますが、
当時は、食品添加物や農薬を使った野菜に対する不安や疑問は皆無と
いつていいほどでした。

これもまた必然という表現が相応しいのですが、熱い志がある
だけで、経験も知識も人脈も計画もないひとりの若者がはじめたちい
さな自然食品店は、鳴かず飛ばずで、閉店の危機に追い込まれます。

しかしながら、唯一の強みであった強い志のおかげで、新たな方向性
を見いだします。創業から2年後の一九七五年、黒怒は、
自然食品店から卸問屋へ業態を変えることを決意、実行
します。これを機に、さまざまなメーカーとの関係が
深まってきました。特に食品加工の難しさを知ること
は佐野の経験知を高められる機会でした。そんな取り
組みの延長線上で一九八二年には、有機栽培米の普及
に努め、多くの生産者と関わっていくことになります。

そこにもさまざまな課題があることを知り、学びま
した。大雑把な言い方ですが、生産者の本音／日本の村
社会の閉鎖性／食糧危機・食の安全性に関する農政側
の意識などの現実を知るわけです。

悩みは深まり広がりました。シンプルな言い方をする
なら、「ちいさな黒怒に何ができるのか？」です。



大地を守る会の初代会
長・東大闘争の元学生
リーダー・歌手の加藤
登紀子氏の夫として
知られる故・藤本敏夫氏
(右)と。

農作業を体験／体感しよう。

同じことを二度書きますが、私、佐野の特徴は、課題の解決策が明確になったとき、なんの躊躇いもなく行動してしまう人間であることです。

佐野はどうする？ 黒怒は何をする？

とあれこれ考えながら辿り着いたのが、「流通業者としての責任という観点から、農作業を体験／体感しよう」というアイデアでした。断っておきます

が、あくまで農作業体験であり、農業ではありません。

それで、愛知県東加茂郡足助町という、いまは豊田市に編入されていますが古くから塩の道（三州街道）の足助宿として栄えた町で、実験農場をはじめました。

経緯としては、以下です。

パーマカルチャーの勉強会を仲間とはじめ、足助町役場の職員の方々の協力で、町のなかで佐野の目的に適した地域をあれこれ紹介いただくなか、どうも、ここだ！と思える場所が見つからないままに時間が過ぎていきました。そこでご縁が生まれます。



足助の実験農場で、地主の後藤さんたちと。農場でその地の人々と共に過ごすのは、佐野にとってこの上ない時間だった。

佐野に実験農場のための土地を貸し、農的な暮らしの魅力を教えてくれた後藤さんとのかけがえのない一枚。この写真はいつも大切に持ち歩いている。



黒怒の実験農場始動。

たまたま山ノ中立地区を調査しているときに出逢った1人の女性（地元のおばあちゃん）に声をかけられたことで、流れが変わりました。彼女は、佐野に農的な暮らしの魅力、農作業体験や対話を通じての「食」の魅力、過疎の本質的な課題、自然界の生き物と共存するための知恵、家族というユニットの意味や在り方、四季を通じての自然の循環システムの偉大さを教えてくれたのでした。そうした3年ほどのお付き合いのち、彼女の土地、約300坪を貸して貰えることとなり、黒怒の実験農場がはじまりました。

少し解説しますと。パーマカルチャーとは、パーマネント（永続性）と農業（アグリカルチャー）、そして文化（カルチャー）を合わせた言葉です。農業をベースに、いまでいうサステナブルな文化（人と自然の理想的な共存）を築くライフスタイルというのでしょうか。自分で言うのもおかしいですが、この頃、世の中もこの価値に目を向けてきたのかなとの想いです。



実験農場のレギュラー応援メンバー。左から高蔵寺ニュータウン生協を立ち上げた加藤さん、同生協の理事・新村さん、地主の後藤さん、高蔵寺ニュータウン生協の職員さん。



木々の緑が豊かな足助の山あいには作ることができた実験農場。後藤さんの家の庭から撮った一枚。



土を鍬で耕し、畝を作り、タネを蒔き、水をやり、雑草をとる……一つひとつが、実験だった。

カンツォーネやジャズを聴きながらの実験農場体験。

実験農場では、数名の仲間が毎週集い、在来種の赤米、えごま、大豆、西瓜、まくわうり、きゅうり、茄子などを、農薬を使わない有機栽培で育てました。田畑に流れるBGMは、いつもカンツォーネとジャズ……毎週、農場に向かう車中では、どのくらい育っているだろうか？大丈夫だろうか？といった、子育ての感覚に近い想いと、はやる気持ちが満ちていました。

実験農場での学びは、残酷さも含めた自然の驚異、土壌に住まう微生物の偉大さ、清浄な水の重要性などですが、それらは、いま世の中でも警鐘を鳴らす意味で使われる、温暖化防止、環境保全、リサイクルなどの言葉を、等身大に具体的に置き換えた内容で、佐野と仲間たちは、

それを肌で感じたのでした。私の師である彼女の口ぐせは、それらを包括する究極の言葉としていまも佐野の座右の銘となっています。その言葉は「もったいない！」です。

それと、佐野がこの実験農場で育てる農産物に関して、ゆずれないルールがありました。それは昔ながらの伝統野菜にこだわることでした。

世間一般に流通している野菜は、消費者や流通業者のニーズ（わがままです）に応えた見栄えのよさ、流通の都合に応えたサイズと形状（箱詰めしやすい、収まりやすい）になるよう品種改良されたものが大半です。品種改良された野菜のタネは遺伝子が変わってしまっているため同じタネは残せません。

それに対し、伝統野菜のタネは遺伝子が固定された固定種なので、昔の農家さんは、自分のところで育てたタネを保存しておいて、それを蒔いて育てることを繰り返していたわけです。そういう営みの復権も大きな目的でした。

もちろん適地適作というのか、必ず良い野菜が育つわけではなく、足助でうまくできないものもありました。伝統野菜のほうがいいのか？については難しい話ではありますが、人間本来の暮らしを具現化するという考えから、固定種にこだわったわけです。



実験農場の隣にある、後藤さんの田んぼにて。田植えや稲刈りをよく手伝った。

黒怒のいまと未来。

いま、安全な食品は、生協さん、お取り寄せ、ネット注文サイト、百貨店など、多彩な販売チャンネルがあり、それらが広がることは、消費者の理解や認知の広がりを示すものであり、自然食品の利用普及の観点からも喜ばしきこととの認識でいます。ただ、時代錯誤な言い方かも知れませんが、その背景に「人間本来の暮らしを提案していくという哲学があるか？」というのがいま現在の佐野の懸念です。

整理してみると左記について再度自省すべき点はないかを、この機会に各位の取り組みのなかに探っていたなければ幸いです。

- 自然食運動を名乗りながら、自己の経済的利益ばかりに奔走してはいないか？
- 売れる売れない、ではなく、売るか売らないかをしっかりと意識しているか？
- ユーザーと同じくらいメーカーや生産者について思いを巡らせているか？
- 世間の風潮に惑わされて本分を見失っていないか？



佐野から眞田（左の写真）へ代替わりした際、新たな取引先との出会いの場をつくり、食事には大豆ミートを提供。右の写真中央は純正食品マルシマの空谷社長、その左は創健社の中村社長。

佐野も、黒怒も、その取り扱い商品や販売の在り方に多少の変化はあつても、創業時の想いは、いまも未来も変えることはありません。それがぶれたときには黒怒も、この業界も一般流通市場のなかに埋没してしまうことは必然です。あらためて、以下に会社目的を示し、関係各位へのメッセージとさせていただきます。

「食」と「性」及び自然を起点とし、
自己の幸せ・人間全体の幸せを達成する為に、
現象の世界を変革し、自己の確立と
人間本来の暮らしを具現化する。



「草もこの地に生きている」——草を刈らない自然農法の考え方を書き記し、実験農場の一角に。

※本原稿は「corezo 賞」受賞時のインタビュー記事を一部参考にしました。

佐野正則 血風録 〈完〉

全49冊から
ピックアップ

産地と人の想いを実録

「こくど通信」の軌跡

「こくど通信」は2015年6月の創刊から約4年間、毎月発行してきた社外報です。

ここでは2019 年6月の最終号に掲載した「総集編」を、改めてご紹介します。

※紙面都合で一部の紹介に留まらざるを得ないこと、お詫びします

「皆さまが直接産地を訪れたような体験を紙面で！」こくど通信はその編集方針をもとに取り組み、主要な取引先・メーカー・産地を臨場感ある内容で紹介してきました。ご愛読いただいた皆さま、ご協力いただいた皆さまには、心より感謝申し上げます。

第一酵母(株)
梅肉酵母エキス(黒怒PB)
コーボンマーベル

創刊号 2015年 6月号

いまを生きる私たちに、
もっと、もっと。酵母を!!

4月に伊豆へ取材に向向き、多田理事長と本社裏の「葦山反射炉(世界遺産)」を背景に記念撮影したのが印象に残っています。



いまを生きる私たちに、
もっと、もっと。酵母を!!

創刊号 2015年 6月号

※紙面都合で一部の紹介に留まらざるを得ないこと、お詫びします。



武田食品冷凍(株)
天然湯通し塩蔵わかめ(莖付き)

2015年 10月号

淡路島の由良は、自分たちのモノサシでおいしさ発信。
「淡路は水産物はもちろんですが、食糧自給率110%を誇る地域です!!」そう語る、武田社長のお話は、夢と希望に満ちていました。



(株)オキノ
有機コーヒー「クスコ」

2016年 3月号

会長の佐野が、その品質と姿勢に惚れ込んだ「オキノ」
沖野社長は、珈琲業界では知らない人がいないほどの重鎮。この筋金入り珈琲人!?の取材は、終わらないかな?と思うほどの長丁場でした。



(有)丹波わらしべ屋
黒豆こんふい(黒怒PB)

2016年 11月号

珈琲にも、煎茶にも合う：大人のおやつ授業。
使うのは、北海道産の農薬も化学肥料も使わず栽培した黒豆・粗糖・国産ブランドー・天然のバニラエキス・食塩(海の精)のみ。食べればわかる大人のおやつです。



バックナンバーは
弊社HPからご覧
いただけます。



あいのう流通センター 江端社長
(右)と



日東醸造 蛭川社長(右)と



生産/加工 伊藤 孝文さん
在来種 生芋こんにゃく(糸・板)

2018年 10月号

2015年10月号で取材した
武田康平社長(武田食品
冷凍)と、2016年10月号と
2018年9月号で取材した
秋葉和弥氏(秋葉農場)、
弊社顧問の岩月章全氏(元
エスエスフード)は鬼籍に入ら
れました。ご冥福をお祈り
いたします。

「和玉(在来種)」は、国内栽培
こんにゃく芋の1%ほど!?
腕のいい職人さんや実直な生産
者さんが、商売上手ではないと
いうのは世の常かも??どの角度か
ら何を聞いても、そんな印象の
生産者であり加工者の伊藤氏で
した(笑)



日東醸造(株)
足助仕込三河しろたまり

2018年 8月号

平成13年、はじめて世に
問うた、醸造家の想い。
取材は、毎年、梅雨の時に開催さ
れる「足助仕込み蔵での交流会」に
参加しながら。水を求め、塩を替え、
小麦を替え、仕込み用の杉樽を探し…
おいしいさは、努力の結晶なのです。



正金醤油(株)
八方だし(1L&360ml)

2018年 1月号

素材を活かす。慈愛に満ちた、
やさしい味わい。
おなじみ国内屈指の醤油産地、香川
県小豆島。正金醤油の蔵から生ま
れる醤油の味を、どう伝えるか?
とても難しい課題でしたが「やさ
しい」の4文字に落ち着きました。



今川酢造
老舗蔵純米酢

2017年 11月号

よいお酢を探しつづけ、
ようやく巡り会えた…
酢造蔵を訪ねたときの印象は、
当主の今川さんと奥様の穏やか
な笑顔でした。人柄がものづく
りに影響するのは本当の話だと
実感できた取材でした。



日東醸造(株)
合わせ味噌だれ(黒怒PB)

2017年 9月号

次代に伝えたい、愛知の味…
合わせ味噌だれ。
蒼々たる調味料たちが原材料欄に
名を連ねる商品。新たに足助仕込
三河しろたまりを使うにあたり、
担当した日東醸造、伊東氏の正直
な想いを聞くことができました。

黒怒で働きながら、それまでは判らなかつた佐野のいろんな一面を知ることになりました。

じつは、入社するまで佐野とちゃんとお酒を呑んだことが無かつたのですが、入社後は、お客様も交えた佐野との酒席では何度も驚かされました。素面の佐野は腰が低く物腰も柔らかですが、ある程度お酒が入ると目が座り、人格が豹変しました。酔えば酔うほどに真面目に仕事や会社理念を語り、「お前は間違っている！」と何度も叱られました。驚いたのはそれが私など社員だけでなく、お客様もその対象範囲だったことです。1軒目、2軒目、お客様をホテルにお送りしたあともそれが続くのです。

あらかじめホテルに部屋を取ってあり朝まで議論し続けるのです。この洗礼を受けたお客様の大半は二度と夕方の商談は避けられました。佐野の口ぐせは、「酒を一緒に呑んで腹を割って話をして初めて信用できる」でした。名前は伏せますが、年商数百億円の取引先代表に、「あなたはもっと自由にしなきゃいけない、経営は私に任せて、やりたいことをやりなさい。」と佐野が発言したときは

肝を冷やしました。これがきっかけで取引が一気に広がるといった幸運もありましたが、良くも悪くも酒の入った佐野は無敵でした。

ただ、酒があつてもなくても佐野の姿勢は一貫していました。大口の取引でも、約束ことや理念に反する場合、仕入れ先でも生産者でもお客様でも即刻取引停止としました。何度もそのことを目の当たりにしました。半面、これは！と思う人物にはとことん付き合ひ、損得はいとわず何があつても支援する姿勢もずっと変わらず今日までできています。

長々と書きましたが、私のミッションは、黒怒理念を引き継ぐ者を育てることと心得ています。私が出会った時の佐野は45歳で私はいま56歳です。黒怒100年に向け新たなスタートを切っていきたいと思います。この先も関係各位のご指導ご鞭撻を何卒よろしくお願い申し上げます。

最後の最後に、酒席で佐野から何度も聞かされた言葉を挙げ、黒怒運営の羅針盤とさせていただくという誓いで、私の挨拶とします。

～佐野正則 語録(眞田版)～

「商品開発はオンリーワンかナンバーワン。」

「子供が百円持つて買った食べものが全て安心・安全な商品になったら黒怒は解散する。」

「争いは必ず両面からみなさい。一方の話だけではなく、もう一方の話も必ず聞きなさい。」

「トラブルが人を育てるんだ。」

「商品の良さを説明し分かつて貰った上で貰ってもらい、お金を貰って初めて

ありがとうございますと頭を下げなさい。」

「黒怒が間に入る意味があれば入れば良い。」

もし生産者と販売店が対等な取引が出来るなら直接取引してもらえば良い。

対等でない時は黒怒が間に入れば良い。」

「理念だけでは食っていけない。経済のバランスが大切だ。」

「流行り廃りは追いかけない。

黒怒がやるべき商品であるかどうかが重要だ。」

*表紙裏・裏表紙裏の佐野語録(「corezo 賞」受賞時のインタビュー記事より)も併せてご覧ください。

株式会社黒怒50周年記念

黒怒史 1973-2023

発行日…2023年1月21日 初版第1刷

発行人…眞田也守志

発行元…株式会社黒怒

〒488-0823 愛知県尾張旭市庄南町2-5-10

TEL:052-776-1251 FAX:052-776-1241

<https://www.kokudo.ne.jp>

編集…株式会社トレスクリエイト

装幀・デザイン…山本奈央(SPICELAB)