

▶ 第19回目となる今回は、帝京科学大学 生命環境学部 3年 新郷達也さんが、八雲製菓 株式会社 代表取締役社長 石井勲氏 を取材しました。



学生

帝京科学大学
生命環境学部

3年 新郷 達也 さん

伝統の技術を活かし、 新商品化を目指す

経営者

八雲製菓 株式会社
代表取締役社長

石井 勲 氏



▶ 学生

会社の事業内容及び強みをお聞かせください。

▶ 経営者

八雲製菓の「八雲」の由来は、甲府市愛宕町にある八雲神社からきています。私で三代目ですが、先々代の祖父が昭和25年4月に菓子製造業を開業、父が二代目として昭和45年4月に入社し、その間、私は大学卒業後、1回就職をした後に東京製菓学校という菓子の専門学校に入って勉強して平成10年4月に会社へ入り、平成25年1月から私が社長となりました。当社は、小売店の店頭で売られている流通菓子の製造がメインで、スーパーマーケット、ドラッグストア、専門店やお土産店などで売っています。必ず間屋さんが入るの直接売ることはありません。またメーカーのOEMで他メーカーの菓子屋さんから依頼された商品も作っています。当社の強みは、NB(ナショナルブランド)商品の製造を手がけているところです。間屋や大手小売業からの要望を聞いて商品を作ることに長けているということが強みだと思います。

▶ 学生

業界の現状についてお聞かせください。

▶ 経営者

当社の売り先のメインは、スーパーマーケットやドラッグストアですが、どこのスーパーマーケットも安く安くの価格競争を行っています。当社は甘納豆とベクテンゼリーと寒天ゼリーとポンポンを作っていて、甘納豆が売上の8割近くを占めています。原材料が上がっていますが、中々値上げをできないのが現状です。生き残っていくためには、まずお客様に喜ばれる商品を作っていくしかなく、それを常に求めて商品を作っています。

▶ 学生

会社に求める人物像をお聞かせください。

▶ 経営者

当社は、甘納豆課、ポンポンとゼリーを作る第1製作課、パッケージ課、自動包装課と営業課があります。その中で各課がチームというイメージで私は接しています。チームということでお互い協力しなければいけないし、相手のことを思いながら仕事を進めていかなければいけません。「私が…」と自己主張ばかりするタイプではなくて相手のことを思いやれる人、それが一番の会社として求める人材ですね。

▶ 学生

一つの商品を企画するにあたって、一番苦労することをお聞かせください。

▶ 経営者

商品を企画している時は、自分達でベストだと思い企画しますが、100個企画して商品が3つ当たれば良いという世界です。それくらい厳しくて、本当に自分達が良かれと思って作った物が中々受け入れてもらえないということが一番難しいです。企画は男性営業、女性営業事務と私の6人でやっていますが、長い間同じ体

制でやっているのでは企画自体はそれ程難しくはないのですが、結果を出すのが難しいと思っています。既存の商品は売上げが落ちていきますので、それをカバーするためにも新しい商品を作らないといけません。

▶ 学生

将来の展望及び今後の営業戦略についてお聞かせください。

▶ 経営者

社長になって2年ですが、ここ5年くらい非常に厳しい状況が続いています。売上げを上げないことには利益もついてこないですから、お客様に喜ばれる商品を作って売上げを上げて利益を出して、将来的にも社員の生活の糧をしっかりと得ることができる会社であり続けていきたいと思っています。全国にお菓子問屋があります。上位7社だけで全体の売上げの63%を占めています。昔は小さな問屋がスーパーに卸すということがありましたが、今は大手卸業者が安売りをするため、当社のような中小零細メーカーが対応しづらくなっているのが現状です。小売部門を持っているメーカーはある程度自分で値段を決められますが、当社も問屋が入る状態から早く脱却しないといけないと思っています。そこでメーカーのOEMに対応できるようにすることも大事だと考えています。

取材を終えて・・・

当日は、大雪の中での取材となりました。社長と二人で話すということで緊張していたのですが、社長がとても気さくな方で話しやすく、質問に優しく丁寧に答えていただき菓子業界の現状および将来展望を含め大変勉強になりました。私は食品業界に興味があり、今回の社長のお話は私にとってとても貴重な経験になりました。この経験を生かしてこれからの就職活動第一志望に合格できるように頑張っていきたいと思います。

