

【業務用の製造企業として】

市長 家庭用ではなく業務用に特化したのはなぜでしょうか？

炭井 作る物は同じであっても販売費の使い方も生産規模や設備も家庭用と業務用は違います。似て非なるものです。だから我々は業務用に特化するのがよいだろうと考えました。会社の原点に商品を見ていただいて、食べていただいて使っていただくというスタイルがあります。これは明らかに業務用の世界の話です。提案営業、つまり使いやメニューを提案してご納得いただいたら使ってもいいという手法を



【新しい提案を】

市長 大きな組織を束ねる秘訣は何だと思えますか？

炭井 仕事を任せる。社員には任せないじゃないかと思われているかもしれませんが、任せきりです。任せきりです。

市長 私もそう思います。部下を信用して任せないで、一人で全部やれませんからね。ただし報告はしてくれよと言っています。こけてしまつてから報告されても遅いよともありませんか？

市長対談

炭井 そつですね。アンテナを張り巡らして聞いて、その情報はちゃんと触れ

人とのつながりの大切さ

確立してしまつたら。中食、外食が増えるなど生活様式の変化があり、市場では、業務用のマヨネーズの生産量が多くなっています。

市長 これからの世の中を見越して業務用に特化されたんですね。会社経営において、トップはさまざまなことにアンテナを張りながら判断しないといけないと思います。若い頃、営業や購買部門におられたようですが、営業などで顧客と話したり、会社回りをした経験が役立つのではないのでしょうか？

炭井 業務用の世界は、フェイスToフェイスです。昔お世話になった人が、ごんごん偉くなつていく。お互い役職に就いて会うと「あ〜お前か？」というふうになつて話がしやすい。会社の姿勢も知ってもらえている、当然そこには自信を持って出せる商品があったので使っていたんだけど、なることもありました。学生時代は空手ばかりしていた記憶がありますが、礼儀や人との接し方はそこで自然に学んだと思います。

市長 若い頃に頑張っていたことが、人脈作りになり今につながつていく。**炭井** そのとおりです。**市長** 「広報まじい」で、市民、特に若い人たちに、対談した方の経験談

やポリシーなどを伝えることで、そこから何か感じ取って欲しいと思っています。炭井社長の人生や企業経営のポリシーはなんでしょうか？

炭井 個人的にはですけど、若い時には、1番早く出社して、掃除も1番にする。電話にも1番に出る。これを新入社員の時につつと続けていたんです。そうすると会社の中が見えてくるので、人より早く会社の仕事が理解できました。

市長 誰からいつ教わつたんですか？**炭井** もっと前からですね。教わつてはいませんが「人に負けたくない」という思いからでしょうか。母親の影響もあるとは思いますが、自分自身で人に勝つにはどうしたらいいかと考えていたと思います。基本的に負けるのが嫌いですから。

市長 自分で考えて行動することは大切ですね。今でも会社には1番に出社されていくんですか？**炭井** 今は行っていないです。今1番に行く、社員に迷惑がられますから(笑)。

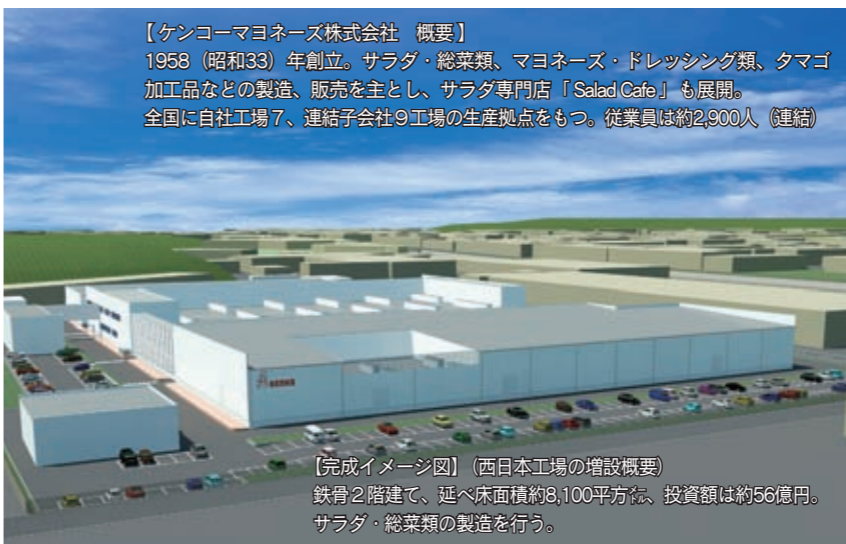
る年に1回の展示会や、各関係者にお客様に対して年2000〜3000回行う展示会を大切にしています。また、ホームページでの情報発信やサラダカフェというサラダの専門店を全国18店舗展開しているのですが、その情報発信と情報収集をしています。大切なのは絶えずきめ細やかな情報発信、きめ細やかなメニュー提案、丁寧な仕事です。これをずっとやり続けることが勝つ道だと思っています。私を知る限りでは、そこまで面倒な仕事をしている会社はそうないという自負があります。

市長 最後に将来の夢を聞かせてください。

炭井 サラダNo.1(企業)になりたいというのが、ずっと思っていることです。これを実現したいですね。何がサラダという定義の問題もありますが、サラダ企業を目指して作り上げていきたいと思っています。

市長 今回の工場増設は、市としては大変嬉しいことですが、なにに飛躍していただくために我々ができるところに人材の確保やインフラの整備、海外販路の拡大への協力などがあると思っています。

同業他社(者)を意識してより良く



【ケンコーマヨネーズ株式会社 概要】
1958(昭和33)年創立。サラダ・総菜類、マヨネーズ・ドレッシング類、タマゴ加工品などの製造、販売を主とし、サラダ専門店「Salad Cafe」も展開。全国に自社工場7、連結子会社9工場の生産拠点をもち、従業員は約2,900人(連結)

【完成イメージ図】(西日本工場の増設概要)
鉄骨2階建て、延べ床面積約8,100平方メートル、投資額は約56億円。サラダ・総菜類の製造を行う。

海外は国によって、民間同士ではやりかたも異なります。国によってアプローチが違いますから我々がお手伝いできることがあれば言ってくたさい。ロシアや中国、韓国は船を使うと舞鶴からとても近いですし、姉妹都市や友好都市で交流を深めています。

炭井 海外販売は今、力を注いでいるところですのでぜひ、よろしくお願ひします。

