■東紅食品㈱

■福岡県北九州市若松区浜町1丁目19-11
■TEL　093-761-0007

スーパーやコンビニでもおなじみで現在脚光を浴びている東紅食品のやきとり。他にもラーメンやおでんなども製造されている。商品の開発には社長の加藤氏の、並々ならぬ商売への情熱が感じられる。いろいろなアイデアも実用化されておられるが、商売をやるために生まれて来たような加藤氏のルーツは、一生懸命働いておられたご両親にあるのではないだろうか。これまでのさまざまなご苦労などについても、伺ってみた。

手作りの味を心をこめて

対談　代表取締役社長　加藤　生治
　　ゲスト　峰岸　徹

峰岸　本日は、多くの方々に人気のあるやさとり商材を社に、おでんやラーメンなどの総菜・チルド製品を手広く製造されております東紅食品株式会社様にお伺度しまして、代表取締役社長でありますお加藤氏に、いろいろとお話しを伺って行きたいと思います。お話しの流れとしまして、まずはじめにご創業から聞かせてください。

加藤　昭和42年に個人で創業しました。

峰岸　そうしますと、もう30年にわたりこの仕事を続けておられるのですね。それ以前にも、現在と関連した仕事をなさっていたのですか。

加藤　それ以前ですか。実は私の父は米屋で、母は野菜屋だったのです。それで父は私を米屋にしたかったのですが、私はどうもずぼらな性格だったので、重たい米を運ぶ商売は嫌いでした。(笑)

峰岸　それは困りましたね。(笑)

加藤　ですから米屋はやめておこうと思いました。兄弟は6人で私は3番目でしたので、当然長男が父の跡を継ぎましたし、商売には向かないからサラリーマンになろうということで、日本水産に就職しました。キャッチャーボートに乗り込み、3年ほど近海漁業をしましたが、昭和20年代前半の食糧難の時代でしたから、結構貯金もできまして、やはり商売を始めようと25才の時に帰って来ました。

峰岸　やはり、ご両親の商売人の血が騒いだのでしょうね。

加藤　そうですね。母は行商をしていまして、幼い頃からその姿を見て育っていますし、私も負けず嫌いの性格でした。また、父も資本は蓄積して残すものだという考えを、私達兄弟に常に言っていました。お金は使うものだが、手取りの中から20%は苦しくても手を付けてはいけない。これが現在の私の経営理念でもある訳です。

峰岸　では、昭和42年以前にも何か商売はされていたのですか。

加藤　そうです。小規模な経営でしたが、やっていました。

峰岸　現在はラーメンも作っておられるのですね。

加藤　はい、最初は資本がありませんでしたので、機械を借りて麺を製造していました。

峰岸　ところで、これだけ長い期間商売を続けていらしたら、さまざまなご苦労があったと思いますが。

加藤　ちょうどラーメン製造を始めたころでしたが、お世話になった加入の保証人になったところ、その会社が倒産してしまい、4000万の負債を抱えてしまいました。今で言いますと、4億くらいになると思います。この借金を返すために、かれこれ20年ほかかりました。

峰岸　それは大変でしたね。莫大な額ですが返済できたのですかね、すごいですね。

加藤　そうですね。その時期が私の一番苦しい時代でしたが、かえって反骨精神を生み出し、頑張って来れたのかも知れません。完済したのが15年前ですが、息子には絶対に保証人の判は押すなと教えています。

峰岸　当然ですね。社長の前向きな姿勢がへたれることのない会社の発展を支えておられるのですね。ところで、メインはやきとりと伺ったのですが、やはりタレなどは企業秘密なのですか。

加藤　そうです。表はそれほど公はありませんが、焼きだとタレが違うのです。わが社でも工体となるタレは、こちらで一括して作っています。やきとりは、私共での売上の7、8割を占めます。

峰岸　その味は、やはり時代によって変えて行くのですか。

加藤　もちろん時代や、それから地方、消費者の年令によっても変わります。

峰岸　最近では消費者も、マスコミなどによるグルメ番組などのおかげか、百の肥え方が多くなっているのではないですか。

加藤　そうですね。しかし長共でも自信を持って開発しお届けする味ですから、グルメ指向のお客様にも、きっとご満足いただけると思っています。

峰岸　また、このような業界では東南アジアなどで加工して、冷凍してから輸入するケースも聞えていると聞いていますが、そういうことをやっておられるのですか。

加藤　はい、10年以上前から、タイやアメリカのアトランタの方から送っています。現在は中国が多いですね。

峰岸　やはり人件費の点で、国内ではコスト高になってしまうからですか。

加藤　そのとおりです。今でも少し失敗したなと思う点は、やきとりは〆子じのように箱詰を1本1本竹の串に刺していくのですが、そのために〆切日、おもに南九州の宮崎、鹿児島などで開甲女工場をいくつか作りまして、全部で500人ほど凝っておりました。しかしだんだんと人件費も上がり、タイや中国でも安いコストで品質の良いものができる事が分かって来ました。ですが、人員の管理でなかなかすぐにはそちらへ移行することができず、他社に比べますと多少出遅れたという感覚はあります。

峰岸　経営上、人員の管理をすることはやむを得ない場合もあるますからね。では、国内では生産工場は撤退してしまったのですか。

加藤　いいえ、それでも200名ほどはまだ残っています。

峰岸　では、現在はほとんどが中国から、市に例した材料が送られて来るのですか。

加藤　はい、それまでのタイは就良しましてコストがほとんど日本と同じになってしまいましたので、現在は交通の便も良くなった中国からほとんど仕入れています。

峰岸　中国との取引は、政府間レベルでも積極的に取り組んでいますから、時代の流れに乗ったという感じですね。

加藤　私は昔から、韓国や中国に出掛けるのが好きで、メーカーに頼まれて番産の機械を持って行ったこともありました。そのような関係上、この北九州市が中国の天津と友好の姉妹都市になりまして、テレビの取材などにも協力しました。

峰岸　まさに昔から先見の明がありまして、国際社会に乗り込んで行かれたのですね。ところで、現在従業員は何名ですか。

加藤　本社では70名ほどですが、下請けや関連業者も含みますと、300名になります。

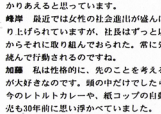
峰岸　多くの従業員の皆さんを かかえ、そういう面でのご苦労もあったと思います。これまでどういった点に注意されて来ましたか。

加藤　そうですね。私はずっと昔から女性と仕事をして来ました。今ではその比率は7割ほどになりましたが、以前は9割が女性だったのです。たくさんの女性が一緒の職場で働いておりますと、男性でもある程度は同じですが、どうしても派閥ができてしまうのです。そういった各派閥とうまく付き合い、女性の気持ちを理解するということは勉強しました。本音で話をすると分かりあえると思っています。

峰岸　最近では女性の社会進出が盛んに取り上げられていますが、社長はずっと以前からそれに取り組んでおられた。常に先を読んで行動されるのですね。

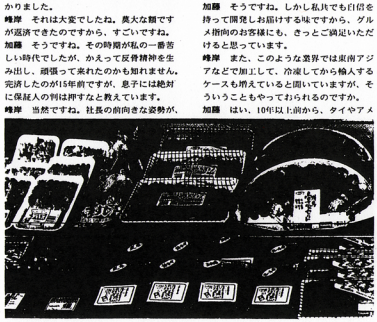
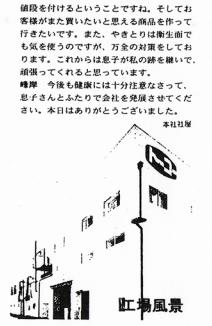
加藤　私は性格的に、先のことを考えるのが大好きなのです。頭の中だけでしたら、今のレトルトカレーや、紙コップの自動販売も30年前に思い浮かべていました。

峰岸　現在は実用化されている物ばかりですね。実行には時さなかったのですか。



加藤　自分の力を知っていますから、資本や人柄、いわゆる商売の能力ですが、こういうものは大手にしかできないと考えています。しかし、これまでに自分の商売に関しましては、いろいろと改良、開発を行って来ました。例えば商品を運ぶ箱についても、業者の方といろいろな試行錯誤の上、現在の物が完成しましたし、数々のアイデアを実現させました。今から考えますと、意匠登録をしておけば良かったと思うものも結構あるのですよ。(笑)

峰岸　ところで最後に、商売で一番大事にされていること、また将来への計画をお聞かせください。

加藤　食品を売る会社としましては、まずおいしいということ、その味に満足できる値段を付けるということですね。そしてお客様がまた買いたいと思える商品を作って行きたいです。また、やきとりは衛生面でも気を使うのですが、万全の対策をしております。これからは息子が私の跡を継いで、頑張ってくれると思っています。

峰岸　今後も健康には十分注意なさって、息子さんとふたりで会社を発展させてください。本日はありがとうございました。