

# カイシャのチカラ

株式会社 **まるつね**

第9回

栃木県の元気な企業を紹介するこのコーナー。第9回は壬生町の(株)まるつね。「日本食の伝統を守り かつ革新し 新たな価値をつくりだす」という崇高な理念を抱き、奮闘するのは3代目の戸崎泰秀社長。専務 戸崎裕司氏、常務 戸崎昌保氏の2人の弟と共に伝統食品の普及に日々励んでいる。



代表取締役  
戸崎泰秀社長

(株)まるつねは1950年(昭和25年)に創業され、栃木の特産品であるかんぴょうや青果物、落花生等の卸売を手掛けてきた。やがて競合の激化などもあって、1980年より宮崎県産切り干し大根の取扱いを開始し、現在ではその売上が8割内外を占める。厳しい空っ風にさらされる南宮崎は切り干し大根の産地であり、同社はこの地に関係会社を置き、地元農家との緊密な連携の下、良質の製品を生み出している。

ここ数年、社会では「食の安全」を脅かすような悪質な事件が多発し、消費者は信頼のおける食品を求める傾向にあるが、同社はいち早く独自のトレーサビリティ(生産履歴)システムを確立。自社開発の「食の安全追跡システム 畑の履歴書」を用い、QRコードから携帯電話(パソコン)でアクセスすることにより、商品の原料の情報(産地、栽培歴や使用資材等)をト

レースすることができるうえ、レシピや使用・保存方法、遺伝子情報やアレルギー情報等、より安全、便利に食するための情報も公開するなど、消費者に安心感を与えている。

しかし、伝統の食材を扱う一方で次々に斬新なアイデアを打ち出して注目を集める同社であったが、売上に対する利益水準の低さが大きな問題であった。5年前に代表取締役社長に就任した泰秀氏は経営改革に着手。自信ある製品だからこそ売り先を厳選し、安易な廉価販売を避けたいうえ、親族である役員と、あとはパート社員のみという体制にまで経営をスリム化した。これにより、売上高は全盛期の1/3程度にまで下がったものの収益性は大きく改善。以前に比べ、明らかに筋肉質になったと泰秀社長は語る。自分たちですべて管理できる適正規模の会社を作るという明確なビジョンの下、日々努力を重ねている同社では、顧客の声やクレーム、日常業務で顕在化した問題を現場にフィードバックし、メンバーが自発的に改善を図っている。社内の壁一面に掲示された改善項目は「宝石箱」と呼ぶ同社の誇りである。

「お客様に喜んでもらうことが一番大事。そのためにできることを考え、行動に移しています」と語る泰秀社長。3兄弟はこれからも力を合わせて日本伝統の食材と食の安全を支え続ける。

(株)まるつね

(TDB企業コード: 240191243)

本店: 下都賀郡壬生町壬生甲3491-2

電話: 0282-82-0224

FAX: 0282-82-0240

(URL) <http://www.fmpm.co.jp/>

