風吹こうとも

時代の潮流読む 挑戦のDNA

関西経営者列伝

幸南食糧 川西 修 会長

最終章

「食べ方の工夫や提案をすれば、まだまだ会社は成長できる」と語る幸南食糧の川西修会長

コメ消費激減もギフト販売好調

《平成7年の食糧法でコメの流通規制が大幅に緩和され、16年の改正食糧法により、コメの流通がほぼ自由化となるなど、コメに対する政府の規制も大きく変わった。フランチャイズ事業への参入や低温物流センターの新設など、事業の拡大・深化を続けた》

約40年前の創業当時、日本国内ではコメを1人当たり年間120キロ消費していました。だが、食の多様化や欧米化で現在は4分の1にまで減りました。決して楽な業界ではありません。

コメも従来同様に家庭で炊くだけでなく、加工した「ご飯」をレンジでチンして食べるなど、消費者の好みや生活様式も多様化しています。食の多様化で少子化でコメの消費量は減っていきますが、決してゼロにはならない。食べ方の工夫や提案をすれば、まだまだ成長していけるのです。

コメやみそ、しょうゆといった食品は日本の家庭に欠かせません。だから、もらってうれしい、贈って喜ばれる。そう考えて、コメを使ったギフトや販促用の商品を製造・販売する「米匠庵」という会社を24年に設立しました。現在は全国の百貨店やギフト専門店が、米匠庵の商品を扱っています。加工工場を自社で持っているので、仮に何十万個の大量注文がきても、まかなえるのが強みです。

米匠庵では農業協同組合（JA）や農業法人に向けた提案も行っています。生産者の人たちはすばらしい農産物を栽培しています。ただし、作り方は分かっても、売り方が分からないというケースが多いのです。優れた農作物を仕入れて加工し、ギフトなどに向けた商品として販売していますが、こちらも大変、好評です。

従業員と商品開発にあたる川西孝彦社長（右端）

100年生き残るためライバルは「時代」

《コメの国内需要が縮小した結果、多角化や構造改革が後手に回った同業の老舗が淘汰されたケースも少なくない》

創業したときには大阪に4社の米穀製造・卸があり、そのうち1社は当時、日本一の規模を誇っていました。ですが、その会社は身売りしてしまってすでにありません。当社よりも古い会社、老舗企業は世の中にたくさんあります。ただ、その多くが時代の変化に対応できていないのが現状です。

同業の老舗が軒並み苦戦しているのは、挑戦や改革が欠けていたからではないでしょうか。100年生き残る企業は5年に1度は大規模な改革をしているはずで、そういう企業が100年、150年企業として続いています。挑戦や改革を続けてきたからこそ、現在の幸南食糧があると思っています。ライバルは同業他社ではなく、時代の変化だと思っています。

《昭和46年に米穀店を創業して約40年。経営が軌道に乗ったことを見届け、平成23年に次男の孝彦氏に社長のバトンを渡した》

取引先も徐々に代替わりして若い社長が増え、会っても丁寧で当たり障りのない話はしますが、真剣に仕事の話をしづらくなってきました。それなら当社も変わらないといけないと、社長を交代することにしました。

息子（孝彦氏）は東京の会社に勤めていました。まったく別の業界から当社に入社し、営業部門を含めて多くの部署を経験しました。これからの経営者は、人脈をいかに持つかが重要になると思いますが、息子が抱えている人脈はすばらしい。前の会社からの付き合いを含め、私以上に広い人脈を持っています。

社長に就いた23年に東京の関東営業部、26年に大阪市阿倍野区の超高層ビル「あべのハルカス」にあべのハルカス営業部を、27年には福岡市に西日本営業部を立ち上げました。スピード感と行動力は高く評価しています。米匠庵の株式上場も検討しています。

コメ業界は決して楽な市場ではありませんが、時代を先取りした挑戦、改革をしながら乗り切っていってくれると思っています。5年後には売上高を現在の倍となる500億円に伸ばすのが目標です。

次回はつぼ市製茶本舗の谷本順一社長 10月4日掲載

※10月からは毎週木曜日掲載です。

リレー講座 関西経営者列伝
第5回 講師 イング 青木辰二名誉顧問

10月17日(水) 午後2時～
会場 産経新聞大阪本社（大阪市浪速区）
問い合わせ 06-6633-9087（平日午前10時～午後5時）