

中小企業の魅力発信に関するセッション

【講演1】「仕事を通じた自己実現」

株式会社鮮冷 総務課長 大井 太

皆さん、こんにちは。

宮城県女川町から参りました。株式会社鮮冷の大井太と申します。大井太というのは、上から読んでも「おおいふとし」、下から読んでも「おおいふとし」と、非常に覚えやすい名前なのですが、点を打つ位置を間違えると、「太井太」になったり、「犬井太」になったり、よくいじられています。さて皆さん、宮城県女川町をご存じの方、いらっしゃいますか。意外といらっしゃる。でも、まだまだ知名度が低いです。位置的には石巻市の中にあリまして、牡鹿半島という所の先端にあります。中村雅俊の生まれ故郷で有名でございます。私は今、株式会社鮮冷というところで働いているのですけれども、なぜ私はここにいるのか、お話をさせていただいているのかということをご説明するに当たり、私の簡単な自己紹介と、鮮冷とはどんな会社なのかということ、少し簡単に話させていただきたいと思ひます。

私、1989年、平成元年に学習院大学法学部を卒業しました。この年、皆さん、何となく気付きませんか？私の一つ上には秋篠宮様がいらっしゃいまして、実は、紀子様と同期でお話ししたことがあります。それが少し自慢です。あのままのお人柄です。本当にテレビに出てくるあのままで普段から話されていて、表裏のない、すごくすてきな女性です。学習院大学法学部を卒業した後、株式会社インテックという富山にございます独立系のIT企業に就職しました。当時の従業員数は3,000人ぐらいです。恐らく大企業と言ってもいいのではないかなという規模の会社に入っています。最初から営業とマーケティング、ここで商品開発に少し関わらせていただいて、自分が企画した商品を開発して、それに名前を付けて、価格を設定して販売するという貴重な経験をさせていただきました。

その後、ちょうど2000年というのはネットバブルがはじける瞬間で、まだまだアメリカから色々な企業が出てきて、スタートアップの会社をどんどん出していました。スタートアップの会社に就職するということは、われわれITの人間にとっては非常に夢でして、スタートアップで成功した後に、IPO（新規公開株）でひともうけするというのをみんな考えていた時代です。先ほど申しました商品開発のことで関わっていたサン・マイクロシステムズは、当時、ネットスケープという会社があったのですが、EC（eコマース：電子商取引）のソフトなどを開発して日本に上陸しようとしていたところでした。

私は、サン・マイクロシステムズの担当をしていたのですが、スタートアップの会社に行くということで、インテックを辞めました。少し失敗というか、もくろみが外れたため、お世話になっていたサン・マイクロシステムズに就職することにしました。ここは、イン

ターネットのサーバーで Microsoft と対抗するような会社で、サーバーでは、当時、世界一で、今はオラクルに買収されてしまいましたが、全世界に何十万人と社員がいた会社に勤めました。ここでもマーケティングを担当して、特にパートナーセールスのノウハウを学ぶことができました。もともと、父親が中小企業の社長であったこともあって、将来的に経営者になりたいとずっと思っていて、当時、インテックに入ったころは、将来社長になってやろうというふうに思っていました。ただ、その中で色々なチャンスがあるのだなということを感じて、会社を辞めた次第です。

その後、色々ありまして、有限会社平山商会というパチンコのお菓子の卸しの会社に就職しました。ここは本当に社員が3人しかいなかったです。社長と一緒に仕事をしていて、当時の業界では画期的な EC のシステム「GoGo! 端玉ドットコム」というインターネットでパチンコの端玉景品を販売するというのを、業界で初めてやった会社なのですが、EC をやっていた関係で、そのときに EC サイトの開設、運営もやらせてもらって、このときのノウハウが非常に役に立っています。平山商会の社長はやはり商品の品ぞろえというのは非常に重要なので、どれだけ仕入れが大切かということはこのときに学びました。これは恐らく、インテックとかサン・マイクロシステムズにいたら、絶対経験できなかったことだと思います。

あと、その後の震災後、一般社団法人まちづくり TEAM KANAGAWA というものを設立して、女川の支援活動に入っていました。その関係から、今の株式会社鮮冷というところで、なぜか食品会社のマーケティングとして採用されて、小さな企業で、総務や人事の担当がいなかったのも、私がある程度、大きな企業で経験してきたノウハウを注入してくれということで、総務や人事も担当させていただいています。

鮮冷という会社は、もともとあった岡清と石森商店という会社で、小さいですが、長年、買受人として、日本国中においしい魚を、ホタテですとかサンマを提供している老舗でしたが、両方とも被災してしまって、ここにある4社（資料P.6上段）が、全て被災したため、それぞれが一緒になったほうが、繁忙期を共有できるというか、人材をうまく利用できるということで、株式会社鮮冷という会社を設立して、皆さまの税金を使わせていただいて、かなりの金額の補助金をいただいて、思い切った設備投資をしています。今、そのときの設備投資は、本当に役に立って、新しい事業というのが順調に進んでおります。

その一つが、この「鮮冷ほたて貝柱」という、CAS というものをご存じの方、いらっしゃいますか。「テレビで見たことがある。」素晴らしいです。細胞を壊さずに凍結できるという古くからある技術なのですが、トンネルフリーザーという急速凍結機と CAS の組み合わせというのは、実は今、世界で2台しか動いていなくて、水産品メーカーで弊社だけが1台、持っているものです。このシステムとトレーシーラーというガス置換包装、これは最近、コンビニエンスストアなどで焼き魚などのパッケージで見たことがあると思いますが、だんだんこのパックが主流になってきています。真空パックに変わるパッケージとして注目されているのですけれども、こういったパッケージで提供することによって、国内

外の多くのホテルやレストランなどで使っていただいています。

例えば、バンコクですと、インターコンチネンタルホテルさんに使っていただいたり、マレーシアですと、Nobu という有名なレストランで使っていただいています。実は、この海外事業の担当者を募集するというので、昨年、NPO 法人 ETIC. さんの「YOSOMON!」というプロジェクトに参加させていただいて、非常に優秀な人材、大手の製薬会社さんのマーケティングをやっている、まだ若干 27 歳の、とてもやる気のある人材を得ることができました。その経験で、今回、少しお話をしてほしいということで、ここに立っている次第です。

中小企業で働くことのメリット、私自身が、実際、感じているメリットです。大きな企業で働いた経験と、あと中小企業で働いた経験と両方を持っているので、そのとき、今、常日頃感じていることを、少し簡単にお話しさせていただきたいと思います。まず、ご存じのとおり、幅広い業務を経験できるということで、先ほど申し上げたように、私も、もともとは営業で、人事の担当ではないです。ただ、人事が、すごく企業にとって重要だというのは、つくづく感じておりますので、その人事、特に採用担当を任せてもらっているというのは非常にありがたく感じて、こういったところに、立たせていただいているのも非常に貴重な経験をさせてもらっていると思っています。

あと、経営者はすぐそばにいますので、経営者の色々な話が聞けるというメリットがあります。大企業にいと、経営感覚はなかなか育たないと思いますが、中小企業だと経営感覚というものが非常に重要だというふうに、常々感じています。あと、大企業に負けない高い技術力です。大企業は、コストを下げて大量生産できるところに対して、われわれが戦っていこうと思ったら、こだわりを持った商品を作らないといけないのです。そうすると、必然的に大企業に負けない高い技術力が必要となってきた、そこで経営感覚が培われていけるというようなメリットがございます。

繰り返しになってしまうのですが、先ほど申し上げたとおり、私の別の肩書、今回、総務課課長という形でお話しさせていただいておりますが、もともとはマーケティング担当です。今、海外事業も担当しております、一昨日シンガポールから帰ってきました。この歳になって、こんなに、海外事業担当で東南アジア、今年は多分アメリカにも行くと思いますが、海外の事業を担当できるとは思ってもみなかったです。これは本当に、中小企業だからできることかなと思っています。

中小企業では兼務が当たり前で、私だけでなく、新しく入った品質管理の担当者は、総務も担当しています。私がやっていた総務の仕事も、今、品質管理の担当者に一部引き継いでいます。中小企業の経営者の方にとっては当たり前のことです。恐らく皆さん、財務から何からやっておられて、これ全部やっていたのかなと思うほど、専任でも大変に思えるところを、ほとんど皆さん、お一人でやっていたというようなことは事実ですので、非常に尊敬の念を抱きます。その中でやっぱり若い人たちが、色々な責任あるプロジェクトを任されたりしています。大企業ですと、報告、連絡、相談といったことで、時間がかか

る決裁も、身近に経営者がいるということで、ある程度、判断が任されて自由にできるというようなメリットもあります。

経営者が身近にいるということはすごく貴重な経験で、やはり、百戦錬磨の経営者の話を聞くだけでも人生経験になりますし、それが非常に仕事に役立っているということを私もすごく感じております。特に弊社の社長は、営業とかそういったものに関しては、われわれに任せてくださって、資金繰りは任せておけというふうに言ってくさっているんで、われわれも思い切ったことができていると思います。ただ、その資金繰りが、どれだけ大変かということは、これは大企業では分からないことなので、本当に苦労されて資金繰りをされているというところを常々感じて、それを感じてるいからこそ、必死になって仕事に取り組めるというようなところがあります。

申し上げたとおり、資金繰りがどれだけ大変かということも考えると、1円を使うにも、10円を使うにも、非常にセンシティブにならざるを得ないのです。そういったところで、大企業以上に重要なのがコスト感覚です。平山商会にいたとき「おい、おまえ自分の給料分は自分で稼げよ」と言われましたが、本当に稼いだ分はその分、給料として跳ね返ってくるというような仕組みでした。そういったところも、中小企業のメリットではないかなと思います。

次に、大企業に負けない技術力ということで、皆さん『下町ロケット』は、ご覧になりました？あれはフィクションですけれども、例えば、有名な映画にもなったボブスレー。あれは東京の下町の何十社もの技術が集まって作られております。先ほど申し上げたとおり、大企業に対抗するためには、本当にこだわりの技術が重要です。われわれの商品が非常に評価されているのは、女川のお母さんたちが無添加で味付けた味です。そういったところも、われわれ中小企業じゃないと、持てない技術力ではないかなと思います。

あと、世界的な大企業でも、当然のごとくももとは中小企業でした。Apple や Microsoft も、最初はガレージから3、4人で始めています。『海賊とよばれた男』を小説で読まれた方、もしくは映画で観られた方はいらっしゃいますか？あまりいらっしゃらないですね。ぜひ観てください。出光興産さんの創業期の話です。どれだけ小さい企業で、必死にやっていたかといったところを観られていないというのが、少し残念でしたが、簡単に中小企業の魅力を感じることができるのは、恐らくこういうドラマとかテレビでも、十分感じられると思います。特に、採用担当の方には、観ていただきたいと思います。

こういったことから、中小企業向けの学生はどんな学生かなというのを、少し考えてみました。経営者と、すぐそばで仕事ができるということで、特に文系の方は、将来起業したいとか、自分で会社をつくりたいという方は、最初から中小企業に就職されたらいいと思います。実際のところ、IT系の中小企業さんは、インターン制度を使って、本当にやる気のある学生は企業にインターンとして入って、そのまま社員になってすぐに執行役員になるなんていう例も実際あるみたいなので、文系の方は特に、独立や起業を目指している方には勧めていただければいいと思います。

あと、理系の方ですが、大企業の研究開発部門などに入ったら、とんでもない研究はできるかもしれないですけども、それより手に職を付けるとか、大企業では経験できないような技術を身に付けたいという方であれば、ぜひ中小企業に行かれたらいいかなと思います。

実際、中小企業のいいことばかり言ってきたのですが、やっぱり課題はあります。社員教育などがなかなかできていないのが現状です。正直、私も地方の中小企業ですけども、すみません、一般常識などがあまり社員の方にはないです。ビジネスルールもあまり知らないです。ただ、われわれ鮮冷も将来的には世界に、もう既に世界に出て行こうというふうに考えていますので、社員の一般常識などのそういった部分は、全国レベル、大企業に負けないレベルに、持っていきたいと思っています。

そこで、今年から利用させていただいたのは、七十七銀行さんの社員教育です。取引先の中小企業を集めてやっていただいているのですけれど、それがすごくありがたいです。ただ、それを各企業に、今、任せているような状況なので、この辺りを行政にサポートしていただけたら、非常にありがたいと思います。あと、やはり研究開発資金はなかなか難しいです。これは大企業にはかなわないので、この辺りについて中小企業を盛り上げていきたいというふうにお考えでしたら、ぜひお願いいたします。最近、産学連携の助成金が少し減ってきていますのでよろしくお願いします。

以上です。私自身も今、中小企業で働いていて、もともと IT 系のマーケティングをやって非常にいい経験、商品開発なども経験して、見ていただいたら分かるように、食べるのが大好きで、そのマーケティングに関わって、今、世界に飛び出して働いているので、まさに天職を得たかなと考えています。これは中小企業じゃないと実現できなかったことと思っておりますので、ぜひ、意欲のある学生、特にそういった方に中小企業を勧めていただくのは、非常によろしいのではないかと思います。ご清聴ありがとうございました。