

学生リポーターが 聞く

イシカワ(廿日市市)

社長 石川直寛さん(42)



いしかわ・なおひろ 山陽高卒。県立広島大学院経営管理研究科(日BMS)に在学中。接客業などのアルバイトを経て、1999年青山商事入社。2003年に退職し、イシカワに入社。製造管理部や営業部で現場経験を積む。13年から現職。広島市南区出身。

創業90年を越える豆菓子メーカーのイシカワ(廿日市市)。主力の豆菓子やドライフルーツ以外にも、大豆を使った新たな商品開発に取り組み、販路を開拓しようとしている。石川直寛社長(42)に事業への思いや学生へのアドバイスを聞いた。

(聞き手は、県立広島大・
、広島工業大・)

— 紳士服販売会社に勤めていたので、生地や織り方に興味があり、就職先を選んで、ずっと働くつもりだったが、先々代社長の祖父から家業を手伝ってほしいと言われ、僕は「おじいちゃん」だったので断り切れなかった。入社後は製造管理部や営業部に所属。経営者になるつもりはなかったが「従業員を不安にさせてはいけない」という思いで先代の伯父からバトンを受け取った。

— 就任後、「ものづくりの人を増やす」という企業理念を掲げた。僕は「ものづくり」にいろいろ教わった。ものづくりは一人でできない。チームワークが必要。ゼロから作る苦勞もある。正直、就任してから日々、想定外の大変さがあるが、乗り越えていくには挑戦しかないと思う。— 社の強みは何ですか。— 多品種少量生産が強みだ。パッケージを取り先に合わせて変えるなどしており、約千種類の商品がある。全国規

豆菓子 若者向け進化模索

模の同業他社と価格競争するのは厳しい。だからこそ、取引先の細やかなニーズに対応した付加価値のある商品を作っていく必要がある。消費者の高齢化に合わせて食感を変えるといった一手間も、少量生産だからこそスピード感を持って対応できている。

— 変えないところもある。例えば一番人気の商品「かる焼き大豆」の場合、発売当初から北海道産「とよまさり」を使用。いろいろな産地・品種を食べ比べ、甘みが強くてコクがあるこの品種を選んだ。他社の場合、安定供給できるところに国内でも産地を変えて製造



石川社長(左)に取材する

イシカワ 本社は廿日市市。1927年創業。豆菓子やナッツ、ドライフルーツなどを製造販売する。2021年3月、本社を広島市南区から現在地に移転した。20年2月期の売上高は8億5千万円。従業員数50人(21年5月現在)。

— 学生へのアドバイスをお願いします。— 僕自身、昨年度から大学院で経営管理について学んでいる学生。ビジネスをもっと勉強したいという同じ志を持つ仲間と切磋琢磨している。— 貴社に就任して、さまざま視点を養ってもらいたい。例えば僕たちはスーパーへ買い物に行くにしても、どのような商品があるか、どの年代が何を求めているかもある。アンテナを張って行動することを意識してほしい。

— 社長として大切にしていること。— 人が大切な。就任後、新しいことに取り組んでいきたいという思いから、それまで控えていた新卒採用を再開した。若手社員が増え、人によって会社が変わることを実感している。おかげで働き方改革やこれまでとは違う視点の商品開発に取り組んでいる。— 創業主である曾祖父の名前を付けたブランド「NOBUTARO」の設立もその一つ。豆菓子以外の大豆商品を作ろうと4年前に始めた。また正式販売には至っていないが、大豆からコーヒーマシを作った経験から、好評を得ている。— 当社は豆菓子を長年作ってきたが、顧客層の中心は団塊世代。高齢化が進む中、新たな層の獲得が必要だ。直営店や電子商取引(EC)サイトの新設も計画している。若い人に共感してもらえる商品を作りたい。

— 広島工業大4年。— 想定外のことが起きても挑戦し続けることができたのは、社長自身が多くの人や物事の視点に触れる経験をしてきたからだと思った。ものづくりをするためには相手の立場に立つことが大切。私も経験を糧にできるよう、学生としての今を大切に過ごしたい。

— 県立広島大2年。— スーパーで見たことがある商品の会社に取材できて感動した。また、パッケージのデザインなども従業員が考えていると聞いて驚いた。社長の「挑戦してきたからこそ乗り越えられた」という言葉を忘れず、自分にしかできないことを見つけて挑戦していきたい。

インタビューを終えて

協力 教育ネットワーク中国