

精力善用 自他共栄

経営トップ講義

⑨ @県立大 2019~20

「ビジネス経済の実践」要旨

⑨



「製販一体の取り組みで、付加価値を見込んでいる」と話す
佐々木専務取締役
＝県立大佐佐木保枝（山下哲嗣撮影）

佐々木冷菓専務取締役

佐々木 裕二氏(58)

1958年に、父が北松佐々町で開業した。冷菓や冷凍食品の卸売業で従業員は約400人。前期1年間の年商は約230億円、アイスクリームの卸売りでは九州の21%を占める。私は小さいころから柔道をしてきた。高校は強豪の天理（奈良）に進学。小柄だったが、全国大会に団体メンバーとして出場し、春と夏の2度、優勝した。柔道を通して、小さくても臆するな（会社が小さくてもひるむ

な）▽チームにはそれぞれ役割があり、任された場所で力を発揮すればいい▽一歩ずつ一生懸命に▽ピンチはチャンスと捉え決して諦めない―など、あらゆることを学んだ。

「講道館柔道の創始者、嘉納治五郎師範の言葉に「精力善用、自他共栄」がある。父も「みんながよい、みんながよくならないといけない」と口癖のように言っていた。その教えを受け、弊社は「共生の理念」を掲げている。三つの精神として▽消費者の皆さまの満足はお客様先さま、お取引さまと共に▽社会貢

製販一体で付加価値を

献は地元の皆さまと共に▽社業の発展は社員の幸せと共に―を大切にしている。九州全域と山口、愛媛に拠点がある。広域にネットワークを結び、メーカーとのつながりは強い。冷菓や冷凍食品の物流に欠かせない高速性、安全性、信頼性、応用性の全てを備えている。お得意さまへの提案から配送、売り場陳列、発注の一連の流れを一括する「フルオペレーションシステム」は評価が高い。アイスの販売構成を見ると、85年度は小売店59%、量販店22%だった。しかしスーパーマーケットの躍進に伴い、2005年度には小売店14・6%、量販店42%と大きく変わった。18年度は小売店7・6%、量販店51・5%となっている。

弊社は1980年代半ば以降、小売店に加え、量販店との取引拡大に積極的に取り組んだ。アイス自動販売機や冷凍食品の分野にも進出。お得意先の販売の支援をする「リテールサポート」にも力を入れ、売れ筋商品と販売促進商品のボリューム陳列や、複数のフレーバーがある商品の袋詰め販売など、さまざまな企画で結果を出した。今は卸売業者が取引する商品に大差はない。その中でも、満足していた商品を提供し、消費者の皆さまに喜んでいただくことを基本方針としている。メーカーと製販一体で物流改善や販売施策に取り組み、消費者ニーズに寄り添った商品の提供や企画で付加価値を見いだしている。リテールサポートのさらなる進化に努め、共生の理念の実現にまい進したい。
(湯村高大)

＝次回(来年1月7日)に掲載します＝