

AKITA Biz Forest

あきたBizフォレスト TOPインタビュー

TOP INTERVIEW

秋印 株式会社
代表取締役 三浦 征善氏



1967年秋田市生まれ。高校卒業後、専門学校で経営を学び、全農物流で5年勤務した後、1996年に秋印に戻り、2008年に社長就任。2007年から2008年の間に秋田大学大学院で環境工学分野を学び、地球環境について研究。経営理念「常にお客様の繁栄に寄与する」ことをモットーに、社員の健康と幸福を願い、企業の発展をもとに地域社会に貢献することを、企業メッセージ「ありがとうを創造・提案する」に込めて外部環境の変化に即応できる企業経営に取り組む。

経営でも趣味でも、やると決めたことは徹底的にやる

今回は秋印の三浦社長にインタビューをしました。三浦社長の経歴から、経営する上で大事にしていること、そしてコロナ禍の乗り越え方や未来に向けた考えなどをお聞きしました。

工藤 三浦社長のご経歴をお聞きしている中で、39歳の時に秋田大学大学院で勉強されていたということがとても気になりました。なぜ大学院に入ろうと思ったのですか？

三浦 普通の人だと大学に初めて通うタイミングは高校卒業後だと思います。しかし、私は高校時代にラグビーをしていて、あまり勉強をしていませんでした。ありがたいことに複数の大学からラグビー推薦のお誘いを頂いていましたが、将来の事業承継を考えたときに、当時は大学進学があまり魅力的に感じませんでしたので、専門学校でビジネス系のスキルをつけました。しかし、その後就職や経営をしていく中で、大学での学びの時間も重要だと感じ、当時の会長をお願いして再チャレンジの制度を利用して2年間大学院で勉強しました。

工藤 私も大学を出ていないので、そういったものに興味があります。でも実際それを実行するという行動力は簡単ではないと思っていますので尊敬します。

話は変わりますが、現在の経営の近況などをお聞かせください。

三浦 コロナの影響によって、運送の需要が

急激に落ち込んでしまい大変でした。これで戻ってくるぞっていうときに原油価格の高騰があり、また苦しい状況です。運送のトラックは常に燃料を使用しているので、ダイレクトに影響が出ます。とはいえ苦しいと環境や世の中のせいにしていても経営は立ち行かなくなってしまうので、工夫や挑戦も必要不可欠なので、例えば流通加工などにも力を入れたりしています。

工藤 流通加工とはどういったものなのでしょう？

三浦 梱包された商品を配送するという単純な配送以外に、複数の商品を詰め合わせてセットにしてから配送したり、或いは冷凍の食材を解凍してから配送したりなど、梱包前の作業や工程に対しての要望にも対応するように積極的に努めています。

工藤 なるほど単価アップに直結しそうですね。他にはございますか？

三浦 コロナ禍でマーケットは確実に変化しています。その中で生き残るために3つのことに取り組んでいます。

1つ目は既存事業の深掘りをする事です。例えば効率化を目指し必要な部分とそうではない部分をはっきりさせて根本を見つめなおします。

2つ目は周辺事業の模索をする事です。物流や運送に関連した、周辺の内容でお金を稼ぐ方法を探しています。先の流通加工なども

この関連のひとつです。

3つ目は地域に根差した経営をすることです。野菜を生産者さんから小売店に運ぶだけでなく、実際に作る側をやってみることも考えています。

工藤 お話を伺っていてとてもロジックがしっかりしていって印象ですね。困難な時代を生き抜く経営術として、三浦社長が意識していることなどがあれば教えてくださいませんか？

三浦 年間を通して外部環境予測というものを徹底的に作って経営上のリスクや影響を予測し、臨機応変に対応できるようにしています。自然項目、外交項目、人的項目、環境項目などに分けていて、あらゆる項目での外部環境、外部要因をリストアップし、自社にどのように影響するのかということ予測し、結構な時間を割いて私自身で徹底的にまとめています。外交イベントや自然災害などを見据えて、持続可能なロジスティクス戦略を考えることが私の経営上のベースとなる本当に大事にしているものです。

工藤 実物を拝見させていただいていますが、きめ細かい予測がなされていて、外部要因の変化に対応できるような準備をされていることが一目でわかりますね。この外部環境予測の制作はとても地道な作業かと思いますが、それをご自身で作成し経営のベースにしていると言い切る意味がよく理解でき

あきたBIZフォレストTOPインタビューは、秋田の起業家と企業環境を応援することを宣言いただいた100名以上の経営者の皆様を中心に、起業家に役立つ話題と起業家へのメッセージを対談形式でまとめたものです。

ました。大変勉強になりました。

三浦 もうひとつ。仕事だけでなく、社員の家族を大切にしたいと思っています。一般的に物流事業は事故というリスクを抱える事業でもあります。社員の健康のためには、社員を支える家族の協力が重要です。わが社では大事な話の時には社員のご家族の方々とも直接お話をすることも少なくありません。

工藤 ご家族との面談とはけっこう珍しい形ですが、言われてみると社員の健康を考える上で家族の存在が重要なのは、意外にシンプルな核心ですね。

少し角度は変わりますが、秋田でビジネスをする上でのメリットがあれば教えてください。

三浦 随分前から私は東京一極集中を良くないと思っていましたが、それがコロナでだいぶ全国的にも世論化したようにも思います。ウェブ会議などが全国に普及し、地方が見直されるいいタイミングだと思います。

工藤 いよいよこれからは地方の時代ですね。

三浦 よく秋田のメリットとしては災害が

少ないことも挙げられますが、物流業界からすると秋田というマーケットだけを見てしまえばとても小さいため、北東北、東北、関東といった広いネットワークを作って、商売をしていくことも必要です。実際に同業同士のネットワークを随分前から構築しており、災害が少ない秋田は、東日本大震災の際などでも輸送の拠点になりました。

工藤 最後に秋田の起業家にメッセージをお願いします。

三浦 まずは礼節を重んじることだとも思います。秋田県はいい意味で保守的で、仲間意識が強い県で、あらゆるところで繋がりが多い県なので、そういったことは大切です。もう一つは為せば成る、為さねば成らぬです。そして入念に計画することだと思います。計画作りも、やるからには徹底的にやるのが大切だと私は思います。

本日は貴重なお時間とお話しを本当に有難う御財増した。

インタビュー

合同会社ジェグルス(共同事業体ジェイワン) アントレプレナーコンシェルジュ 工藤 実

ライター 秋田大学2年 小林 恵大

企画 共同事業体ジェイワン(秋田市ビジネススタートアップ支援事業)

