

AKITA Biz Forest

あきたBizフォレスト TOPインタビュー

TOP INTERVIEW

株式会社たけや製パン
代表取締役社長 武藤 真人氏

1958年(昭和33)秋田市生まれ。
大学卒業後山崎製パン(株)に勤務した後、父親の創業した会社「(株)たけや製パン」に入社。
1993年(平成5)代表取締役社長に就任し現在に至る。



社員給与を1円でも多く引き上げたい。だから美味しくして価値の高いものを!

工藤 本日はよろしくお願ひします。早速ですが武藤社長の幼少の頃の生い立ちやご経歴などをお聞かせ下さい

武藤 秋田市の明田地下道のそばで、昭和33年に生まれ、今年で65歳になります。秋田市の小中高校を卒業し、千葉の大学に行きました。我が家は父親がとても頑固で厳しい人でしたので、子供のころは父親に対応するだけで精一杯でした。家の中で世間話すらあまり出来ず、何やら軍隊の様な環境で、とにかくおっかない父親でした。今思えば何かに熱中した記憶もあまりなく、とにかく父親の印象が強すぎて、他のことはあまり覚えていないくらいです。苦笑

工藤 あらら。では真面目に過ごさざるを得ない環境だったのですね。

武藤 意外と真面目ではなかったです。とにかく家庭環境がそんな感じでしたので、家でがんじがらめにされていた分、学校では人を笑わせたり、ふざけたりすることが好きでした。反動ですかね。笑

工藤 なるほど、たしかに武藤社長は冗談も交えてお話しなさるので、ユニークなイメージがあります。大学卒業後はどちらに?

武藤 大学卒業後は、山崎製パンに就職しました。町田工場や営業やコンビニエンスの店長、山崎製パン本社Yショップの運営など、同社で3年間修行し、秋田に帰ってたけや製パンに入社しました。

工藤 入社当時はどのようなお立場でスタートされたのでしょうか?

武藤 社長室室長として入社しました。そこから厳しい先代にたくさんのご経験させてもらい、また学ばせてもらい、約10年後のある日に、突然先代から社長になるよう告げられ、社長になりました。

工藤 経営を引き継いでから色々あったと思いますが、ここ数年の社会環境では、コロナ、物価高騰、円安、燃料高騰など色々ありますが、御社の事業に特に影響を及ぼしていることはございますか?

武藤 原材料の値上げと燃料代の値上げ。これはかなりのインパクトがあり、経営上は非常に大きな課題です。

工藤 どのような対策を?

武藤 色々試行錯誤しています。まずは社内にプロジェクトや委員会を立ち上げ、経費の削減などを行いました。また厳しい時だからこそ設備投資もして生産性の向上にも努めました。より効率的な仕事ができる様になり、何とか増収増益もできています。またこの2年間で商品の値上げを4回しました。資材や燃料代の値上げにより、せざるを得ない状況でした。心苦しい部分もありましたが、値上げをしなければ我が社も大変なことになっていたとも思います。

工藤 値上げというのは消費者側からみると決して嬉しくはないことでもあります、その辺りはいかがでしょう?

武藤 当然そうですね。できるだけそのまま値上げするのではなく、何かしらの付加価値を付けて値上げを行うよう努力しました。商品をより美味しくお召し上がりいただけるよう工夫しています。

工藤 たまたまですが先日発売初日に「金農パン」をいただきました。御社の取り組みの中で、地域との連携やコラボレーションが目立つように思いますが、何か方針の様なものはございますか?

武藤 やはり私たちは地元企業ですので、県内の様々な方々と手を携えて協力しながら活動すべきだと意識しています。また一つの企業単体でやる事には限界があります。これからも色々な企業や学校や団体など地域とのコラボレーションや連携をもっと活性化していきたいと思っています。それが秋田の活性化や力になると嬉しいですね。

工藤 私も色々な事業に携わっているので、今後は是非コラボレーションお願いいたします。話は変わりますが、経営課題として認識していることはございますか?

武藤 何より社員の給与とか待遇、福利厚生をよくしていきたいです。業績を伸ばしながら、とにかく1円でも給与を上げていきたいと思っています。そこは私の大事な仕事で、会社の環境をなるべく良い環境にするのが経営者の役目だと思っています。そのためにもお客様に対してはより美味しくして価値の高いものを、とにかくお客様が喜ぶ

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。

ものをたくさん作っていきたいです。そういったものを作り続けたいと思います。美味しいものを提供し見返りとしてお金をちょうだいし、結果として業績を伸ばす。お客様も従業員も、みんながもっともっと喜べる企業にしたいです。

工藤 素敵ですね。他にはございますか?

武藤 物流の2024年問題はなかなか難しい問題です。1日2回の配送を1回にできないか?人を増やして圧縮できないか?ドライバーの拘束時間を短くできないか?待ち時間を削減できないか?配送業者と効率のよい搬送体形を構築できないか?或いは、今販売している商品数をなるべく少なくして効率をあげていく事も検討しています。

工藤 試行錯誤の日々ですね。生産性を上げて利益を上げる。それをどうにか少しでも賃金UPにつなげたい。武藤社長の想いが伝わってきます。

武藤 会社の利益を上げることはもちろん重要ですが、利益を従業員に還元したいという想いが強いです。ただ、だからこそ利益を上げないといけないのですが。

工藤 当地も少しずつではありますが起業家も増えてきました。様々な人が様々な分野で起業し、最近では大学生や主婦の方の

起業も増えてきています。武藤社長の目から見て秋田におけるビジネスチャンスに思える分野や事業などはございますか?

武藤 秋田県は少子高齢化の先進県というのが大きな社会課題だと思っています。例えば買い物に困難な高齢者向けの配達サービスなど、色々な宅配分野がより発達してくれたらと思います。ネットサービスも増えてきていますが、高齢者には中々使いこなすのが難しいサービスが多いように感じますので、もっともっと簡単で便利なサービスがあったらいいとも思います。

工藤 高齢者に限らず、買い物難民という方々もいらっしゃるね。その困り事を解決できる様なサービス。少子高齢化先進県の秋田県だからこそ、事業として先頭集団を走ることができれば、広域展開も可能になりますね。

武藤 そうですね。あとは温泉やお酒、お料理など秋田には素晴らしい観光資源がたくさんありますが、思うように県外から人を呼べていないように感じます。道の駅やアウトレットモールなど、広い土地を生かし、温泉や美味しいものなどALL秋田の強みを集結して、県外や海外からも、人が来たくなるようなスポットがあったらいいですね。

武藤社長の趣味は映画鑑賞と音楽

家の間にはスピーカーが10個のオーディオシステム。お休みの日には、お家でゆったりと映画や音楽を楽しんでいるそうです。ぜひ今度お邪魔したいです。という私の突然の発言にも「ぜひおいでください」と優しく笑顔で応えて下さいました。

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 J-MOTHERS 長内ゆかり

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)

