ワールドシーフードビジネスニュース

米国最大手のトラウト生産会社のひとつ、アイダホ・トラウト・カンパニー社が会社を閉めることになった。

2012年（平成24年）
4月9日（月）
第4399号
毎週月曜日発行

水産タイムズ
THE SUISAN TIMES

ホームページ　http : // www. suisantimes. co. jp /
E メ ー ル　suisan @suisantimes. co. jp

購読申込みは　〒108-0014
株式会社　水産タイムズ社
東京都港区芝５－９－６
電話　０３(３４５６)１４１１
FAX　０３(３４５６)１４１６
定価１カ月２,３００円

選ばれつづける仕事。
日本最大の低温物流ネットワーク
ニチレイロジグループ
www.nichirei-logi.co.jp

日水

新中計2014MVIP始動

「TGL」の仕掛けを結実

日本水産は4日、細見典男代表取締役専務執行役員を社長、小池邦彦取締役常務執行役員を代表取締役専務執行役員とする役員人事を発表した。垣添直也代表取締役社長執行役員、佐藤泰久代表取締役副社長執行役員はともに相談役となる。6月下旬に予定されている定時株主総会・取締役会で正式決定する。合わせて、同社はこの日、2012年度を初年度とする3カ年の新グループ中期経営計画「2014MVIP」を発表。昨年、創業100周年を迎えた同社が細見・小池の新たな体制で次の100年に挑む。

新グループ中期経営計画「2014MVIP」の意味するものは
「2」…営業利益率を2ポイント改善
「0」…原点に帰る
「1」…それぞれの業務領域でナンバーワンに
「4」…新中計4つのポイントを意識する

「Most Valuable Impressive Player（一人ひとりが社会や会社にとって価値ある存在、共感を持たれる存在でありたい）」というもの。

連結売上高で2014年度に6000億円以上、海外売上高比率26%以上、連結営業利益230億円以上が目標。昨年、創業100周年を迎えたことから、次の100年につなげる計画として位置付け、「今こそニッスイの原点に帰ろう」を考えの中心に据えた。

前中期経営計画「新TGL（2006年度～11年度）」では、メーカー機能をコアとした事業構造を確立し、高収益型に転換するため、①基幹事業の収益力向上②事業高度化←養殖ビジネスの高度化③第三の生産手段（バイオ）の開発――に挑戦。ただ、「目指した方向性は正しかったものの、当初の想定を超える環境の変化などで連結の売上高が6000億円の計画に対して4942億円、営業利益が300億円に対して80億円と、及ばなかったことから、新中期経営計画では「仕掛けたものを成果に結び付ける」ことに重きを置いた。

これまで進めてきた一貫事業を核に、その周辺の扱いの『量』『幅』を増やすことを計画の中心に据えている。ニッスイグループのイメージ向上や財務体質の改善も盛り込んだ。

「Make Value through Innovative Plan（イノベーションを通じて価値を作り出す）」

新社長に細見専務
垣添社長は相談役に
6月総会

垣添社長（右）から細見氏へバトンタッチされる日本水産（6日　東京・大手町の本社で）

垣添社長は平成13年に社長就任。TGL計画のもとに海外でニッスイのグローバルリンクスを進めたほか、国内にあっても水産・食品業界でのM&Aを積極的に展開した。この間、冷食協会長、日冷食協会長など、業界でも指導的役割を果たした。会長に就かなかった点について「現体制の役員は全て私が社長時代に任命した人。その上に私がいたのでは本当の意味での代替わりにはならない」と述べた。

新社長となる細見氏は昭和25年4月生まれの61歳。京都府丹後生まれ。北海道大学水産学部食品学科を卒業後、日本水産入社。平成15年取締役、19年常務、21年取締役専務執行役員、23年代表取締役専務執行役員。事業推進本部長として水産、食品、ファインケミカルなど事業全体を担当。米国シアトルでの駐在経験もある。

新専務の小池氏は昭和27年5月生まれの59歳。早大商学部卒。昭和50年に日水に入社し、平成15年取締役、21年取締役常務執行役員。

国内外で事業拡大
日水、金子産業を子会社に

日本水産は5日、養殖事業や水産食品加工を手掛ける金子産業（長崎市、笹生勝則社長）の全株式を取得し、子会社化した。

日水は1月に、ドイツの水産冷凍食品メーカーであるロヒタム社に出資して連結子会社としており、今後、国内水産事業とヨーロッパ水産冷凍食品事業の拡大に取り組む。

金子産業は年商115億円（2010年度）。養殖事業、水産食品加工事業、冷凍冷蔵事業、飼料事業でシナジー効果を図る。

「信頼と誠実」
守谷エレベータ
守谷輸送機工業株式会社
http : //www.moriya-elevator.co.jp

双眼鏡

2か月程前になるが、ある業務用食品卸が廃業すると聞いた。売り上げ規模はさほどではないが無借金経営で財務内容がいいことで知られていたので「廃業」は青天の霹靂であった。2代目オーナー社長の独断だという。

数年来業績が悪化し、現在の陣容で先行きに業績回復の見通しも立たない。体力がある今のうちに会社を畳むことにしたという。社長に会った折、廃業を決意した最大の要因はなにか聞いた。

答は「人材不足。業績を上向かせるためにやらねばならないことは分かっているし、いろいろな社内改革や営業施策を打ちだした。しかし幹部社員の意識改革ができず、なにひとつ成果をあげられなかった。

外部から見ても確かに幹部社員の責任感が希薄だという感じはあった。部下を叱るよりも自分が動いて仕事を処理する、いわゆる実務型の幹部が多く、それで会社が回っていた。これでは下が育たないし、組織的活動ができず、大きな機動力は発揮できないだろう。

こういった社風を変えたい。でも変われない。ならばと「廃業」という伝家の宝刀を抜いたということであろう。

同業者の中には企業売却に踏み切ったところもあるが、これも社員がつらい目に合うのが目に見えている。

廃業は好判断だったのか、いろいろと考えさせられる。

愛媛〝みかんぶり〟PR
くら寿司が期間限定発売

「みかんぶり」をPRする（左から）石橋宇和島市長、愛媛出身の眞鍋さん、くら寿司の田中社長

愛媛県とくら寿司を展開する回転寿司大手くらコーポレーション（大阪府堺市、田中邦彦社長）は、愛媛・宇和島で育った〝みかんぶり〟を使った新商品発表イベントを東京・日本橋のロイヤルパークホテルで5日開いた。愛媛県出身のタレント、眞鍋かをりさんも特別ゲストとしてイベントに参加。食べ当てクイズに挑戦し、さわやかな風味が口に広がるみかんぶりと愛媛県の魅力をPRした。

養殖生産額で日本一の愛媛県（タイ養殖では日本一、ブリ養殖は第2位）は〝愛育フィッシュ〟のブランド名で県産養殖魚の販売に力を入れている。中村時広県知事もビデオメッセージを寄せて「愛をこめて育てた愛媛で育った魚」をアピールした。眞鍋さんも「愛媛もそうだが、〝愛〟という文字が入ると温かみがあり、とてもいい名前」と絶賛した。

イベントに参加した石橋寛久宇和島市長は「水産物のブランド化はとても難しく課題のひとつだった。最近では宇和島の〝じゃこ天〟が全国区で、〝鯛めし〟も東京で人気が出てきた。ブリ・ハマチもそれらに続く3本目の柱にしていきたい」と愛育フィッシュの販売に意欲を示した。

「みかんぶり」はみかんの皮を飼料に混ぜ合わせて育てたブリ。変色抑制効果や魚臭さを取り去る効果などがあるという。

くらコーポレーションの田中社長は「2年前からご当地フェアを始めた。商社出身の経営感覚優れた中村県知事との出会いがコラボのきっかけ。みかんぶりは本当にさわやかな味で日持ちもする。世界に打って出ることができる魚」と語った。

イベント終盤には眞鍋さん、石橋市長、田中社長がみかんぶりの食べ当てクイズに挑戦。寿司が大好きで、特にブリは最初に食べるほど好きという眞鍋さんは食べる前には自信なさげの表情だったが、試食後は「ひく。後味もさわやかで全く違う」と驚き、見事正解した。

同社はくら寿司全店で4月6日から19日まで、「宇和島みかんぶり」（税込105円）を展開する。

新事務所で業務開始
横浜冷凍がみなとみらい21に

本社を横浜みなとみらい21地区に移転した横浜冷凍（吉川俊雄社長）が新事務所での業務を本格化した＝写真＝。

みなとみらい駅から徒歩2分。旧事務所に比べ、フロア面積は2・6倍の820坪となり、これを機に本社機能の強化を図る。①BCP対策（災害に強い体制の構築）②事業規模拡大に対応③環境対応（環境にやさしいオフィス――がコンセプト。災害時の停電にあって72時間の非常用電源がバックアップする。

横浜冷凍新本社　〒220－0012　横浜市西区みなとみらい4－6－2みなとみらいグランドセントラルタワー7階（電話045－210－0015）

夢をかなえる
チャレンジ精神で夢を拓く

株式会社　鐘崎
専務取締役　庄子　健一氏

しょうじ・けんいち　昭和42年12月17日生まれ。仙台市出身。経理・財務・総務など、主に管理畑を歩み、平成16年取締役総務部長、常務を経て昨年5月の総会で専務。趣味は野球とゴルフ。

東日本大震災の影響を大きく受けた東北だが、仙台笹かまメーカーの同社は前2月期決算がそろそろ公表される時期。今回は「震災特需」を踏まえ、大幅な増益となりそうだが、「いかなる状況下にあろうと、大切なのは地域に密着した店づくり」と、あくまで顧客との関係を基本に据える。

――第3四半期（平成23年3月～11月）は利益面が好調。

「通期予想は売上高が前年並みの41億5000万円、営業利益7億5000万円（前年比382%増）だが、ほぼ計画通りで着地できそう。震災当初の影響は大きかったが、復興が進むにつれ、被災地支援の催しやお見舞い返しなどで8月の需要期を過ぎてからも好調な販売が続いた」

――いわゆる震災特需だが、震災のダメージを最小限に抑えた点も大きい。

「生産面では原材料や副資材の仕入れで震災の支障があったが、6月以降は震災前の水準に回復。利益面では生産性の効率化に全社一丸で取り組み、節電や燃料費削減などのコスト削減が図れた。震災後、誰もが苦しい中で、復興に向け、全社員が懸命の努力を続けた結果とみている」

――震災から得た教訓は。

「多くの支援や激励をいただく中で『おいしい蒲鉾を一日も早くお届けすることが最大の使命』との思いを全社で共有できた。その潜在的なパワーを、震災からの復興を通して実感できた気がする」

――新年度の動きは。

「数字的には前年度のペースを維持しているが、これからゴールデンウイークに向けて、観光客が少しでも多く戻ってくるよう期待している。既に大型バスで鐘崎笹かま館に来て下さる人が徐々に増えているが、この動きが加速してほしい。笹かまぼこ『大漁小町』の10周年もPRしたい」

――強調していることは。

「失敗を恐れず、チャレンジ精神を持ち続けること。たとえ失敗することがあったとしても、次への教訓にして、再び挑戦していくことが大事だと訴えている」

おいしさ、そして、いのちへ。
Eat Well, Live Well
AJINOMOTO®

TG-AK
アクティバ® 急速タイプ
水産練製品用品質改良剤製剤

歯ざわりの良い“弾力”と“しなやかさ”を

『「アクティバ®」TG-AK急速タイプ』は揚げ蒲鉾等“坐り”工程を含まない練り製品に弾力としなやかさを付与し、デンプン高配合時に発生する経時的なボソツキを抑制する水産練製品用品質改良剤製剤です。

●短時間反応で物性・食感向上が可能
●製造工程中における物性変化への影響が少ない

コストダウン　品質アップ　食感劣化抑制

添加
塩摺 ▶ 本摺 ▶ 摺り上がり ▶ 成形 ▶ 加熱（急速に反応）

お問い合わせ
東京支社 03(5798)8609　九州支社 092(451)2540　北海道味の素(株) 011(643)4341
大阪支社 06(6449)5840　沖縄味の素(株) 098(868)5512

味の素株式会社
本社 〒104-8315 東京都中央区京橋1丁目15番1号