

この人に インタビュー

INTERVIEW

瑞浪副支部長
瑞豊食品(株) 代表取締役社長
鷺尾賢一郎 氏

インタビュー

広報委員長 (株)4×4エンジニアリングサービス 松本 信廣
広報委員 (有)マツイデンキ 松井 啓至
広報委員 (株)東濃分析センター 小木曾とみ子



瑞豊食品(株)

〒509 - 6101 瑞浪市土岐町6168
TEL 0572 - 68 - 7812 FAX 0572 - 68 - 2121

鷺尾賢一郎氏 プロフィール

生年月日 昭和22年1月27日
血液型 AB型
家族 妻・長男・嫁
孫 (小4・小1・3才)

松本：今日は、瑞豊食品さんの業務内容と鷺尾社長さんの人生観などをご紹介させていただきたいとお伺いしました。

まず、創業はいつですか？

鷺尾：昭和49年11月1日です。元々は私の本籍は兵庫県なんです。神戸市北区山田町、六甲山の麓で生まれたのです。そちらに鷺尾家の寺があって、実は36代目当主に当たるそうです。

松本：じゃあ、どうして瑞浪に見えたんですか？

鷺尾：実は家内の実家が瑞浪なんです。大学が家内と一緒に、自動車部で出会った。東京で知り合った

のです。

大学卒業後、資生堂という化粧品会社へ就職して、5年間和歌山にいました。仕事内容は販売店に出掛け、販売計画を立てて営業実績につなげるわけですが、そういう営業をやっているうちに、自分は化粧品販売はむかないなぁと思うようになりました。そして退社して昭和47年にこちらにきました。現在の自宅の場所で、父がさくら堂パンとって、昔ながらのアンパン、ジャムパン、クリームパンを作っていました。その頃大手のヤマザキパンとか敷島パンが進出して来ましたので、借金もなかったし、パンの製造をやめました。私はパンを手伝ったことはないんですけどね。

松井：私たちも小さい頃、さくら堂のパンをよく買いに行ったものです。

鷺尾：その後、たまたま知り合いの親戚の方で、今の仕事の始まりとなるトリガラの仕事の方法をいろいろ教えて下さる人がいて、私も結構勉強しました。大学は経済学部だったんですが、仕事を始めてからボイラーの免許1級、2級や危険物取扱、公害防止管理者など食品についての資格を取りました。

松本：それはすごいですね。

鷺尾：前から持っていた資格は大型自動車の免許だけだったんですが、でもそれらの資格がないと操業ができないので取らざるを得なかったのです。

チキンエキスを抽出し商品化する

松本：この業種に目を付けたキッカケとか思い入れとか何かあるんでしょう。

鷺尾：資生堂をやめて1年くらい経った時、知人からの紹介をいただいてこの仕事の修業にいきました。その縁でしょうね。

そして、岐阜県では西濃でも東濃でも養鶏が盛んで、鶏のガラがたくさんあって、原材料が集まりやすいこともありました。

松本：やはりベンチャー企業ですね。そして御社の商品はトリガラエキス？

鷺尾：一番分りやすく言えば、日清食品のチキンラーメンのスープは当社のもので、日清さんには創業以来33年間ずっと使っていただいています。うちが直接お取引出来ないのですが、うちと日清さんとの間にはエキスを粉末にする会社、それを納める会社など3社あって、そういう会社を経由して、末端がうちで、うちの1つ前は生きた鶏なんですよ。チキンラーメンが出来た時代は30年前ですから、スープを作っている会社はひどい環境のところばかりでした。

協和発酵工業という間に入っている会社が、そのスープ作りの仕事があるから始めないかと勧めてくれました。岐阜の関まで1tトラックでトリガラを集めに行ったり、中古の釜を買ってそれで煮たり、一生懸命やりました。若い時だったから無我夢中でやっていたので、きつい仕事でも辛いと思っただけでなかったですね。そしてその情熱が通用する時代だったので、何とかこの仕事を続けてやっていけるよう

になり、私は運が良かったと思います。

松本：昭和49年頃のことですね。一生懸命やっていれば、どこかで見ている人は見ているんですね。ところで、チキンラーメンのスープは売り上げの何%を占めているんですか？

鷺尾：当時は月商135万円で、売り上げは100%日清食品さんオンリーでした。トリガラを煮て、最初は分析もせず、それを濃縮して味付けをしました。その後、分析方法も習い勉強もして、脂肪・蛋白質・微生物等、掘建て小屋を研究室にしてデータ分析をし、出来た製品にすべてデータを付けて出荷しました。

松本：それが良かったんですね。食の安全の面でチェックが厳しくなりましたし、世の中もうるさくなりましたものね。

鷺尾：この部屋に当時の秤を記念として置いてあります。この天秤は0.001グラムまで計れたんですよ。今は電子天秤がありますけれどね。

松本：やはり創業者には物語りがありますね。

鷺尾：当時トリガラは鶏処理場にとってはゴミですから、西陽の当たる場所に捨てられ、下の方は半分腐っていたり、それでもそれらを選び分けて1キロ25円で買いました。頼んで頼んでだいでいぶしてから、やっと冷蔵庫に保管してもらえるようになりました。今は常務である息子がやっておりますが、当時の苦労をしっかりと認識させなければと思います。





餌に抗生物質が入っていると、ずいぶん苦勞してみえるようです。

松本：今は分析で詳細が分かるようになりましたからね。

鷺尾：うちの原料は毎日の入手経路を明確にして、材料が産まれる時点から出荷まで記録して管理しておりますので、皆さんから高い評価をいただいております。家庭の主婦の目が厳しくなっていますね。

自然豊かな環境の中、恵那工場での幸を加工・提供

鷺尾：10年経って何とか格好が付いた頃に、JCに誘われて入会しました。松井さんの方が2年程先輩ですよね。35歳で入会して5年間だけでしたが、入って初めてのあいさつに「友達を作りたいから入りました」と言ってバタバタやって、40歳で卒業しましたが、私よりかなり若い組織委員長の河口君も先輩なのです。だから会員増強で今もお尻をたたかれています。…（笑）

松井：ラーメンのスープで企業を立ち上げられ、多角経営で海産物も扱ってみると伺いました。そうそうラーメン屋のおやじをやってみたいとか？

鷺尾：ラーメン屋をやって皆さんに美味しいラーメンを食べてもらいたいのです。ここまで来たら私は食品しかやれない。スープだけではどこかで限界があるかも知れないとの思いもあり、5年前に恵那工場を立ち上げ、そこでイカとタコの加工品、水産物関係を始めました。中津川法人会にも加入しているんですよ。

また店内を2つに仕切って、ラーメン屋と居酒屋としてオープンしました。たこわさびは本社でたれを作って恵那で2次加工して、居酒屋で出しています。特製塩からお酒のよいつまみとなります。

小木曾：販売はどういうお店で売ってみえますか？

鷺尾：大手スーパーさんや居酒屋チェーンさんで販売していただいております。

松本：食の安全について、いま中国製品はいろいろ問題ありの報道がありましたね。

鷺尾：そうですね。国内の名古屋コーチンのたれは、ほとんど我社でシェアを占めております。同業者の方々がオーストラリアや中国へ進出されましたが、

松本：品質を重視していけば、結果はついてくるわけですね。御社のパンフレットにある「6ない」運動、是非皆さんにご紹介しましょう。

後継者問題は暗黙のうちに解決

小木曾：後継者、立派なご子息がお2人みえますが、カフェ&パスタ「リアライズ」は次男さんがやってみえるのですか？

鷺尾：いえ長男がやっております。娘も事務をやっておりますが、小さい時から子供たちを仕事に携わらせました。中学生の頃、男の子は力もありますし、私も助かりますのでいいも悪いもなく日曜日には仕込みを手伝わせたものです。親のやっている仕事を見ておりますので、3人とも会社の仕事についてよく分かっております。

次男は大学卒業後、北海道の牧場へ3年程働きに行っておりました。その間、長男は私と一緒に会社の仕事をやっていたのですが、次男が帰って来て2人で話し合い、向き不向きもあるので、長男から次男に「将来はお前が社長をやれ」と後継者問題は暗黙のうちに決まったようです。「リアライズ」も一応会社の外食事業部として長男が店長をやっております。

松本：どこでも後継者問題で悩んでいる会社が多い中、自然の流れで決まったんですね。

鷺尾：上場企業と取引をしようとする際「後継者のいない企業とはお付き合いをしない」と言われます。取引継続の見込みが危ぶまれるからでしょうね。

松本：後継者問題、私にとってビシッと来ました。心に詰まる物があります。子供たちが小さい頃から親子で一緒に汗をかいて仕事をされた。事業を継がせるには共通の価値観を持たせること。鷺尾さんのように私は自分の

息子にしてこなかったことを今とても後悔させられます。

鷺尾：逆の考えとしては、こんなえらい仕事はいやだと思わせたかも知れませんが。後継者はご子息でなくても会社のNo.2の方でもいいじゃないですか。

還暦記念に栗の木を100本植樹

松井：最近チャレンジしてみえることは？

鷺尾：私は昭和22年1月の生まれで今年還暦を迎えましたので、還暦記念に栗の木を100本植えました。中津川の中山間地域果樹センターで1週間の講習を受けて、近くに山林がありますので、中古のユンボ（ショベルカー）をインターネットオークションで競って398,000円で買いました。10日程かかって運転の練習をし、直径1m位の穴100ヶを掘り、会社の原料カスを元肥にして、整地して植樹の準備をしました。植樹の当日は孫や嫁さんや家族全員を集めて、大賑わいで皆で植えました。

松本：家族全員で植えるところに意味がありますね。さすが鷺尾さんですね。

松井：なぜ栗の木なんですか？

鷺尾：桃栗3年といいますが勝負が早い。私が65歳になれば収穫が出来るかと思ったのです。もう今年から少しなりかけて楽しみにしております。中津川の製菓メーカーでは年間1,000トンの栗の需要があるんです。でも地元では200トンしか供給できず、国内や海外から残りを調達してみえる状況なのです。

その栗畑は瑞浪高原ゴルフ場の近くで、車で5～6分で行けますので、最近はゴルフには行かずに栗の世話をしに一人で行きます。ユンボの運転もストレス発散になるんですよ。

また、その栗畑の前に養鶏場があって、名古屋コーチンを飼ってみるんですよ。すぐに社長とお知り合いになり、そのトリガラを回してもらいになり、鶏ふんは栗畑に糞っております。

松本：人の巡り合わせというか、鷺尾さんのご人徳で、すべてよい方向に向きますね。

鷺尾：それと自宅で烏骨鶏を飼っております。以前は20羽でしたが今は12～13羽です。ちょっと小さい



鶏ですがコッコッコと可愛いですよ。

松本：卵が1個400～500円と高価で薬膳料理に使われていますね。

鷺尾：自分では仕事と関連してやっているつもりですが、会社の人たちはそうは思っていないでしょう。

いかに人を褒めるか

小木曾：では、人生観などお伺いします。

鷺尾：大切なのは人を褒めるということですね。簡単なようでなかなか出来ません。人は人から褒められるための努力はいくらでもするのだけれど、自分の心の狭さとか妬みで素直に人を褒めることがなかなか出来ません。

人を褒めてあげれば、それに応えようと仕事にも頑張って何倍かにして返してくれます。「いかに人を褒めるか」です。自分にとって遠くにいる関係の薄い人ほど、褒め易いものです。特に身近な人には今更という感じで出来ませんが、そういう人を褒めてあげなければなりませんね。

松本：書棚に李登輝氏の「武士道解題」を見つけました。鷺尾さんが読んでみえるこの著書、これも皆さんにも紹介しましょう。

鷺尾：この本は、戦前の日本の教養教育を受けて育った台湾人の李登輝氏が、新渡戸稲造の「武士道」を通じて日本再生を訴えております。現代の教育のあり方は親の欲望で子供に期待をかけ過ぎますね。子供のレベルにあった教育、それこそ子供を褒めて伸び伸びと育てて欲しいと思います。

松本：本日はありがとうございました。

「6ない」運動がもたらす安心安全の効果

導入の目的

顧客の皆様から当社製品の「安全性」をご納得いただくと共に、全ての製品に対して「安心」を感じていただくことを目的としています。(主な方策、防止処置に基本概念)「危害分析ワークシート」などにより、防止処置を設定し、原因物質、化学的、物理的に対して、

- ①「侵入、持ち込ませない」
- ②「汚染させない」
- ③「増殖させない」
- ④「生存させない」
- ⑤「混入させない」
- ⑥「残存させない」

など施設から製造機械まで包括的な危害要因を先手に予測し対処する事を目的としています。



「武士道」 解題 ノーブレス・オブリージュ とは

台湾前総領で旧制の日本教育を受けた著者は「日本の良いところや、精神的価値観の重要性を人一倍よく知っていると云う。新渡戸稲造が100年余りに著した「武士道」を解説しながら、日本人が忘れかけている高い精神性を取り戻そうと訴える。

新渡戸稲造は「義」を重んじ、「忠」を尊び、「誠」をもって率先垂範するといった武士道が、民族固有の歴史や風俗、仏教や儒教、神道などと深く関わっていることを記した。著者は1000年もの長い間、日本に浸透し、世界に誇るべき精神的支柱だった武士道や「大和魂」を、戦後、日本が意識的に踏みつけてきたことを批判する。

日本再生を期す今こそ、武士道の規範を徹底的に再検討し、実践に移すべきだと熱く説いている。

