

みたけ食品工業株式会社

みたけ食品工業株式会社は2019年6月、創業60年を迎えた。上新粉など和粉を取り扱う個人商店としてスタートした事業は、売上高46億円（2018年11月期）にまで成長した。時代の風を読む力と技術オリエンテッドの社風を両輪にして、常に一步先行く商品開発に取り組んだことで顧客満足度を高め、広く支持を得てきた。「食の夢」を追い続ける同社の取り組みは今後も続いていく。

■ 結婚を機に武内商店を創業

みたけ食品工業株式会社は先代で武内秀行社長の父、武内一雄氏が1959年に創業した。一雄氏は大学時代、工学部で学び、卒業後は光学レンズを作る会社に入社、研究所で働いていた。しかし、結婚を機に退職し同社の前身となる武内商店を創業した。設立時から“粉”を商品として取り扱う商売を手掛けていたが、その発想は、一雄氏の姉二人が市内で米屋を営んでいたことから、米の粉に着眼したものだった。

創業当時は上新粉を加工して、近隣の和菓子問屋などに販売していた。それが次第に人気を呼んで、「きな粉」や「ゴマ」といった商品を作って欲しいと次々に話が舞い込んで



創業当初の本社前にて

きた。それは同社にとってもビジネスチャンスとなった。

同社は創業時から悩みを抱えていた。ある時、「きな粉」を作ろうと考えて設備の釜を入れたものの、商品は冬場がシーズンでそれを過ぎると売れなくなる。ならばその釜を使って今度は、夏に麦茶を焼こうと、季節に偏らない商売を心掛けていた。しかし、時には見込み違いで思うように販売が伸びない年もあった。そこで需要を補う別製品ということで「ゴマ」の加工を開始。ゴマなら通年で販売できる商品になると考え早速取り組み、それが現在の主力商品へと育っていった。

■ 顧客満足度にこだわり続ける

武内社長は大学卒業後、一旦別業界に就職、その後みたけ食品工業に入社した。29歳で副社長、40歳で社長に就任した。武内社長には社長就任時から徹底して心がけてきたことがある。“顧客満足度へのこだわり”だ。「僕はお客様にみたけのメリットを提供するには、どうしたらいいかなというところの発想からする。それは最終的に消費者なり、ユーザーなり、顧客満足度として見て貰えるかどうかの原点になっている」。社員に対しても、顧客満足度をキチンと理解しなければいけない

いと教育し、お客様にとって一番必要性高い企業にならないと生き残れないという事を機会あるたびにメッセージとして伝えている。

■ お客様に選ばれる企業を目指して 努力を怠らない

みたけ食品工業は現在、「いりごま・すりごま」と「米粉」「上新粉」「きな粉」類の2つの商品構成の大きな柱から売り上げを構成している。それぞれの商品をお客様のニーズに応じて業務用と家庭用に分けて加工、販売している。同社の経営の強みは特定の取引先に偏らずバランスの取れていることだ。

同社は基本的に1社あたりの売上げを全売上に対して10%以上は増やさないようにしている。「経営バランスを常に安定させるため」というのが理由で、現在、全国の取引先200社と全方位外交で付き合っている。その7割が業務用として製パン、製菓、食品会社と取引しているが、満遍なく数多くの企業と商売することが経営の長期安定につながっていることを長年の経営から得ている。

また、商品ラインナップでは、“練りごま”や“すりごま”“機能性大麦”などを扱っており、健康志向の高まりから売り上げは増加基調を続けている。時代の風に乗った商品販売で追い風と思われるが、同社はそれに甘んじていない。「いくら風が吹いても、商品が旧態依然としていたらお客様に選んで貰えない」と武内社長は時代の流行に関わりなく商品の付加価値をいかに高めるかにこだわる。例えば、大麦商品では地元産大麦を使った商品を埼玉大学、埼玉県と共同開発する取り組み実績があり、同社は中小企業庁の「地域産業資源活用事業計画」に認定されている。

また米粉のノングルテン認証も代表事例の1つだ。同認証は、昨年6月に農林水産省公表の「米粉製品の普及のための表示ガイドライン」に沿って、グルテンの含有量が1PPM以下の米粉を認証するもので、同社は第一号



社内に展示された商品

認証を受けた。グルテンフリーは今、世界中で注目を集めているが、同社は業界に先駆けて商品を開発した。ベースの米粉を中心に、グルテンフリーミックス粉を開発。また、輸出に関してもグルテンフリーをキーワードに2018年10月、シンガポールで開催された日本食フェアに出展し、今年3月には米国ロサンゼルスで開催されたナチュラルフード展にも出展した。

人口減少や高齢化の影響で、国内市場は縮小傾向が今後加速するが、海外ではまだまだ人口が伸びている。日本食ブームが追い風となるが、武内社長は「日本で販売している商品をそのまま海外に持っていてもダメ。農産物は日本から輸出すれば高くなるので付加価値を付けないと受け入れて貰えない。日本ならでは、みたけならではのものとして持っていく考えで取り組んでいる」と言い切る。例えば、国内では単品で販売している商品を販売する国の消費者ニーズに合わせ商材をミックスしたり、外国人でも手軽に和食が作れるよう調理の手間を省けるオールインワン商品の開発などに取り組んでいる。

具体的な商品の第一弾としては「グルテンフリーのミックス」を戦略商品として位置付けている。まずはアメリカとシンガポールをターゲットに販売を行い、その次には欧州をイメージしている。当面は日本から商品を輸出して、将来的には北米に会社を作ることも



海外展示会への出展も積極的にやっている

念頭に置いている。「単に海外市場で商品を販売するだけに留まらず、一度、自社の商品を海外で販売することにより、そこで得られた何等かの経験や実績を国内市場に逆輸入することで、自社商品をブラッシュアップしていけば、必ずしっかりしたものができる」と武内社長は自身の考えを述べる。

■ 業容拡大の中で経営手法の変革に取り組む

これまで商品開発についてはアイデアを含め全て武内社長の判断で行われてきた。しかし経営者とは言え、判断を誤れば経営に大きな影響を与えかねない。武内社長はそうした危険を回避し、常に他社に先駆け時代の先を読むべく、常に高くアンテナを立てて縦横無尽に情報収集を心掛けている。

例えば車を運転していて信号で止まった時に、東京の青山だとどんな車が多いかなとか、何色の車が自分の周りにあるかなという風に見まわす。すると、現在のトレンドが見えてくるという。「全てのところにアンテナを張りすぎて、ちょっと疲れる時はある」というが、それでも会議などの出席以外は日中はほとんど会社にはおらず、会合や展示会に頻繁に出かけては情報収集にあたっている。また夜も営業を兼ねたノミ（飲み）ニケーションを重要な機会と捉えて積極的に出かけている。「お客様と色々な話をする中で、オマエ

とだったら話ししてもいいなと言われればラッキーだ。また来いよと言われるでしょう」とビジネスの秘訣を披露する。

しかし一方では従来の経営手法も見直そうとしている。その理由の1つが事業買収だ。経営難に陥った同業他社の経営を引き継ぐ形で、2016年10月には日の本キング株式会社から株式の譲渡を受けて「キングフーズ株式会社」を設立、2018年6月には大槻食品株式会社から株式譲渡を受けて、「越後しらたま本舗株式会社」を設立、相次ぎ子会社化した。いずれの会社もわずか3カ月以内で黒字転換している。

そうした事業拡大を受けて、みたけ食品工業は2019年3月にネイチャービーイングホールディングスとして再出発した。傘下にみたけ食品工業を含め4社を擁している。「今までは僕が全部見てきたが、これからは各社が独立しながら、また相乗効果を発揮しながら経営を進めていく。当社はキッチンとした考えに基づいて事業をすればまだまだ成長していく。皆で切磋琢磨してやったらいいかなと思う。今、そのための人材育成にも取り組んでいる」と話す。これまで武内社長のカリスマ性の基で行われてきた経営から、40代の若手を中心に役員候補として鍛えている。メンバー全員に自信を付けさせ、今後は合議制の基で経営を進めていく。一方、武内社長は自身の今後について「学卒で入っている人間を副社長までしてきたので、2年後の改選期には社長を外れて、ホールディングの社長だけやる」と宣言する。

■ 次代に繋ぐ布石づくりに勤しむ

同社は2019年6月に創業60年を迎えた。2月には地上3階、延床面積450坪の新オフィスで業務を開始した。新本社は旧本社の約8倍の広さで、1階にはショールームを備えた商談スペースを設け、3階にはキッチン

スタジオもある。また1階にはワインセラーを備えたバーカウンターがあり、“アフターシックスコーナー”と名付けられ、終業後は、社員がワインやビールを飲みながら自由に歓談できる空間を用意している。

新社屋のもとで社員一丸となり次の目標を目指している。創業70周年には連結売上高で100億円を計画しており、今後はホールディング制の下で、「グループ企業各社が自主独立して高い収益性の採れる会社を目指していく」ことを目標に掲げる。事業や商品が陳腐化しないように、武内社長は常に次の手を打ってきた。若い社員を毎年積極的に採用することで社内の活性化にも取り組む。

食品産業は数多ある産業の中でも競争が激しいことで知られる。今後の市場競争にいかにか勝ち残るかという問いに武内社長は、「生き残るといふよりは、自分で市場をかき分けてその中で突出していききたい。現状に満足することは全くない」と強調する。加えて、「お客様から“みたけの商品は面白いね”“美味しいね”と言われるような存在感のある会社にならないといけないし、みたけが一番必要性高いねと思ってもらえる企業になりたい」と話す。

引退後は仕事に関係なく世界をゆっくり旅



新オフィスの1階には商談を兼ねたショールームを完備

したいという。これまでに仕事で世界50カ国以上を訪れたが、今後は見聞を広める旅をし、そうした旅で得た経験を通じながら「ホールディングの責任者として、グループ企業を含めて、じっくり見ていきたい」と話す。武内社長の経営に対する意欲は一向に衰えない。

企業概要

みたけ食品工業株式会社

<https://mitake-shokuhin.co.jp/>

代表取締役社長：武内 秀行

設立：1959年6月

事業内容：米粉・上新粉・胡麻・きな粉食品などの加工、販売

本社：戸田市本町1-5-7

工場：鴻巣市八幡田690

電話番号：048-441-3420

取引店：戸田支店

