

酒造業からしょうゆづくりへ 社会の変化に応え多角化

政井 タイヘイは2月3日に創業140周年を迎えました。その起源は17世紀にさかのぼるそうですね。そのころはどのような事業だったのでしょうか。

太田 創業は1880年に始まりました。しょうゆ醸造業ですが、それ以前は日本酒の造り酒屋を営んでいました。初代が長命であれば関ヶ原の戦いのころ、短命でも1650年ごろの生まれだったはずですよ。

政井 現在はコングロマリットという業態ですが、どのような経緯から事業の多角化への道を歩み始めたのですか。

太田 明治から大正、そして昭和のころまではしょうゆ一筋に励んできました。業界が成熟したことからこれ以上の発展は困難と判断し、新たな事業に踏み出したのです。粉末しょうゆを提供していたふりかけメーカーさんのバック詰めを請け負ったことが

始まり、当時流行の人の組み立てや大型電話交換機の配線・検査などもお手伝いさせていただきました。半導体の製造も数年前まで手掛けていました。工場を建てたいと願ひ、変革する時代に合わせながらも引き続ききた歴史です。

政井 各時代のヒット商品はばりに関わってこれたのは時代にしなやかに対応してきた証拠だと思います。社会の変革に対応していく中で、大きな決断に迫られることもあったと思います。

太田 変化していくということは自ら選択して厳しい局面に立つことです。中でも大きなターニングポイントは2つありました。1つは140年前の造り酒屋からしょうゆ醸造業への転身です。本社のある千葉県の八日市場は温暖で酒造りには適さない気候でした。お酒がつかれないこともあり、新たにしょうゆづくりを始めようという決断には想像を超える勇気が必要だったと思います。



企業経営は「選択と集中」の時代を経て、今世界の潮流はコングロマリットだといわれている。起源となる酒造業からしょうゆ醸造業へと事業転換し、その後食材宅配サービスをはじめとする幅広い事業へ乗り出したタイヘイは今年2月に創業140周年を迎えた。現在では食品・信販・印刷の3業種6事業領域70社以上の巨大コングロマリットとなった同社の太田健治郎社長に、その沿革と複合化への経緯、そして未来についてフリーアナウンサーの政井マヤさんが聞いた。

タイヘイ 社長

太田 健治郎 氏

Interview by
フリーアナウンサー

政井 マヤ さん

Kenjiro Oota and Maya Masai



(おたけけんじろう) 1961年生まれ、80年廣池学園麗澤高等学校卒業、84年成蹊大学法学部政治学科卒業、86年米田チヨプマン大学経営学部卒業後にタイヘイ入社。関連会社の役員を歴任し、99年取締役、2005年常務取締役、12年専務取締役、15年代表取締役社長に就任。

おかげさまで140周年 チャレンジの伝統を守り、コングロマリットで未来を拓く

創業の地でタイヘイの歴史と 伝統を見守るしょうゆ蔵

千葉県匝瑳市八日市場にあるタイヘイの本社はしょうゆ製造の創業地。初代・太田平左衛門が当時、新田として開墾されたばかりのこの地に入植し、タイヘイの歴史が始まった。風格ある蔵には安政の世から受け継がれてきた杉木桶が110本以上並んでおり、その大きさと数は東日本屈指と言われている。



蔵に住みついた麹菌によって、木桶で約1年かけて発酵・熟成させるのがタイヘイの本醸造木桶仕込み製法。

太田 現在、中国や台湾、タイ、カンボジア、ミャンマーなどアジアへも進出していますが、未来のタイヘイがさらに発展していれば、今ある事業



広告

企画・制作=日本経済新聞社イベント・企画ユニット

質実剛健でありながら 合理性の追求は柔軟に

政井 現在の6事業領域へと拡大するまではどのような経緯がありましたか。

太田 当初は経験値もある食品分野を中心に業務用食材の供給システムや一般家庭を対象にした献立付き材料宅配事業を展開していった。そこに関連する事業を増やしていったのです。例えばメニューブックの印刷や、会員様へのサービスの一環として信販業や旅行業も展開しました。お客様から必要とされている事業であるなら迷わず取り組み、一方、時代遅れになった事業は迷わず縮小もしくは撤退してきました。

政井 経営者に一番必要なのはそうした選択や決断をする力だと思います。特に歴史やブランドを有する企業では、そうした変化への決断が一層難しくなるように思います。

太田 世の中の多くの企業がそうかもしれませんが、永続するためにいかに発展するかという選択を日常的にしてきたから、そ今日の当社があります。140年間続けてきたしょうゆづくりです。必要に迫られればいつでも撤退する覚悟です。

政井 そうした姿勢ですべての事業に臨めば、それぞれの現場にも緊張感が生まれますね。変革と発展を促す原動力は何だとお考えですか。

太田 それは人です。しょうゆに関して当社には他社に負けない特許や特殊な製法があったわけではありません。その条件下で社員たちが発展しようというアイデアを出し合ひながら新たな事業にチャレンジを続けてきました。社員たちが発展や永続の鍵を握るすべてであり、その社風だけは変えてはいけないものだと思います。

政井 三流の経営者はお金を残す、二流の経営者は事業を残す、一流の経営者は人を残す、と言われていますが、先人たちから引き継いだ「人」という財産をさらに豊かなものにしていくことが私の第一の使命ですね。

政井 大きく変化してきた中で変わらないうるタイヘイの哲学とは何だとお感じですか。

太田 6つの事業領域で70社以上というコングロマリットの組織になったいま、それをどう裾野まで浸透させていこうか、それをどう

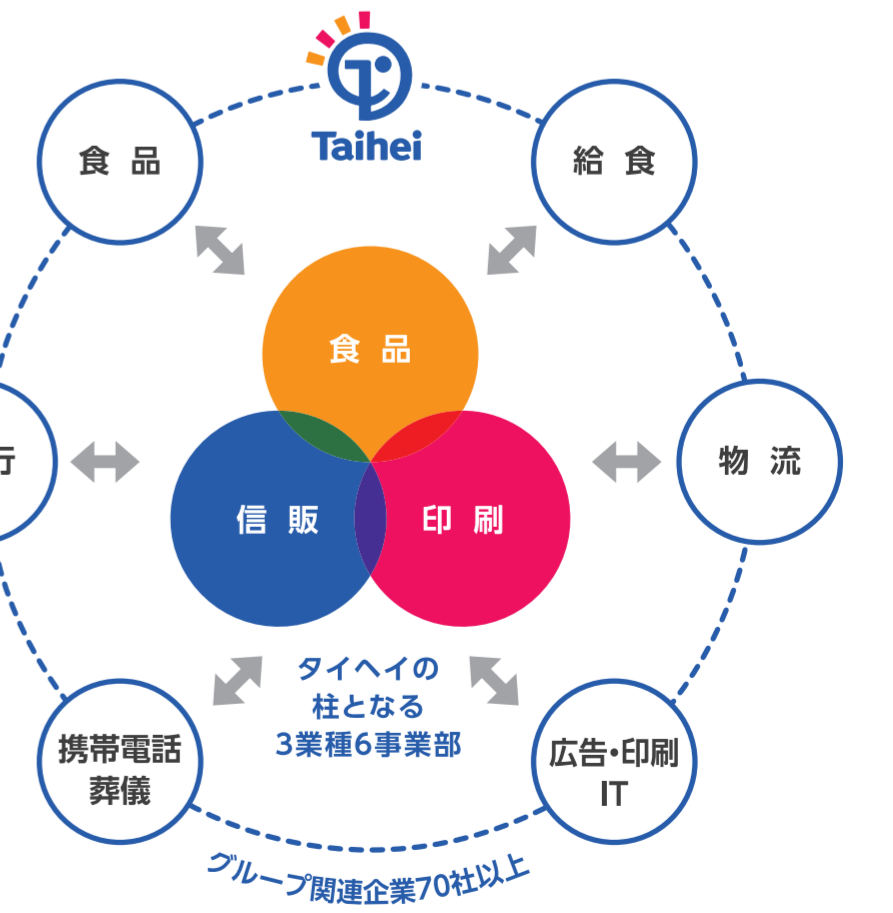
政井 お話を伺っていて、時代の先を読んだで変革するよりも社会やビジネス環境の変化にスピーディーに対応するのがタイヘイの強みだと感じました。日本社会は今、高齢化や働き方改革、インバウンドによる経済効果など新たな局面を迎えています。この変化にはどう対応されていますか。

太田 今、高齢者向けの福祉施設への食材提供が大きな柱の一つに育ってきました。また、旅行部門ではインバウンドの受け入れが稼ぎ頭となつています。おっしゃる通り、ふり返ってみると当社で先を見据えて始めた事業で成功したものはほとんどありません。仕事や意思決定のスピードを武器に、たとえ後手に回ってもすぐに挽回するのが当社らしさだと思います。

政井 先を読むことはしないというお話ですが、10年後には150周年を迎えます。どのようなタイヘイの未来を想像されますか。



(まさいまや) 1976年、メキシコ合衆国生まれ。2000年、上智大学文学部社会学科卒業、フジテレビ入社。数々の看板番組で活躍。07年、結婚を機にフリーアナウンサーに。同年、長女を出産。11年、長男を出産。17年、次男を出産。ニッポン放送「政井マヤ 世界ぐるっとカフェトーク」にてメインパーソナリティを務める。TBS「ピピット」月曜レギュラーコメンテーター。14年「日メキシコ交流年」親善大使として外務省より委嘱。



【タイヘイ事業紹介】 しょうゆ・調味料、カット野菜・キット商品の製造販売、畜産・水産の加工、食材の宅配、総合印刷事業、金融事業