

OKINAWA BUSINESS LIFE MAGAZINE

JOB ANTENNA

沖縄ビジネスライフマガジン | ジョブアンテナマガジン

2017
WINTER
02
VOL
TAKE FREE

特集

新しいこと、 やってみよう!

自分をひろげる7つのこと。

地域創生の請負人

巻頭インタビュー

沖縄SV代表 高原直泰



CATALYST

佐藤 健人
安里 麻美

ハイアットリージェンシー 那覇 沖縄 総支配人
PHR沖縄ホテルマネジメント 代表取締役

株式会社シーエー・アドバンス
SEM事業部 事業責任者

道上 浩之
澤岷 英樹

株式会社ロワジュール・ホテルズ沖縄
常務取締役 総支配人

株式会社 御菓子御殿
代表取締役社長

今月の
求人情報
2017 01

紅いもタルト 一日10万個

沖縄県内で知らない人はいない、と言っても過言ではない「紅いもタルト」の元祖。今では一日10万個も売れる、この「御菓子御殿」の澤岬英樹社長に、お話を伺った。テレビにも出たりしていたので読者にも馴染み深いのではなかろうか。現会長のカズ氏は愛車のボルシェでもが紅紫色というところで有名であり、現社長であるカズ氏の長男の澤岬社長もそのキヲクラーは負けていない。気さくで屈託のない、笑顔の印象的な人物である。話のきろかをつかむために、まず家業を継いだ経緯を尋ねると、学校の部活が終わってから手伝いをしていたので学生生活のころからお菓子作りに関わっていた。また製菓学校に進むことになって、またまたお菓子作りに関わっていた。またまたお菓子作りに関わっていた。またまたお菓子作りに関わっていた。

た。さらに、技術を磨くために原料メーカーへ勉強しに行ったり、製造過程をすべて見るタイプのお店に年間研修させてもらったりしましたね。そもそも元祖と呼ばれる紅いもタルトはどういった経緯で誕生したのだろうか。

沖縄復帰した直後、父と会長母がレストランを経営していました。最初に嘉手納で開いたレストランが好調で、読谷、うるま市の石川、沖縄市とあわせて4店舗まで増えました。そのレストランの角で基地に勤めていたコックさんたちがドーナツやアップルパイ、チョコレートキを作っていたんです。アメリカ仕様の菓子の作りかたが人気になり、お菓子屋さんにも転向したのが昭和54年です。4から始めたお菓子屋さんでしたが、待っているだけでは売上げがあらなかった。そこで、出来立てのお菓子を美味いいうちに食べて頂きたいというコンセプトで、お菓子を詰め込み地元読谷村の個人商店を回り、お願いをしたところ、快くお菓子を置いてくれました。そして、近隣の市町村にも販路を拡大しました。大きな町に行くとき大きなスーパーがあったので飛び込み営業をしたら本社に行ってきた、と言われたんです。会長は何も知らないところからつひとつ地道に営業活動をしてくれました。そのおかげで行事があったりすると、朝方まで作ることもよくありましたね(笑)。紅いもタルトを作るきっかけは昭和61年、読谷商工会の依頼です。村おこしの環として「紅いも」を使って何かお菓子を作ってほしいと頼まれたのですが、最初断っていました。その頃には社員も70名に

増え、取引先も多くなっていたころで寝る間もない時期であったことや紅いものお菓子なんて見たこともなかった頃です。一番苦労したのは紅いもの仕入れです。戦前は紅いものが主食だったのが戦後、主食が米やパンに代わり、家畜の飼料としても使われていたがそれも配合飼料に代わり、紅いもの生産農家が少なくなっていた頃です。手に入るのは、折れた芋や小さな芋。また、イモゾウムシの問題もありました。村内にひとしかなかったお菓子屋さんだったので、引き受けることになりました。でも引き受けたからにはみんなに迷惑をかけたかないと思ひ生懸命紅いもの開発に取り組みます。紅いもを仕入れるために会長が軒軒農家を回り、紅いもを掘ってもらっているときにひらめいたのが形は芋の形にしよう。食に合わないが売れている紫色をあえて見える形で終ってみよう。芋の葉が風にサワサワ揺れるのを表現するように波打つように絞りだしてみようとしたのが紅いもタルトでした。しかし、売れるまでには時間と費用がかかりました。作り続けて10年、沖縄発の飛行機の菓菓子として採用され平成7年から平成11年までの4年間採用されたことがきっかけで、C.A.さんやバスガイドさん、県外のお客様の口コミで広がっていき、また読谷村の小さなお菓子屋さんまでガイドさんが「ここがお菓子御殿の特産品を使用してお菓子を売っているお菓子屋さんです」ということで観光バスでお客様を連れてきてくれたのです。ここで初めて、今なら夢であったお菓子の城、御菓子御殿が作れるかもしれない、という計画に入

CATALYST 澤岬 英樹 株式会社 御菓子御殿 代表取締役社長

人を育てられる人を作る。
そうでないと企業なんて残っていかないんですよ。

りました。計画から5年もかかったんです。前例がないことで、なかなか融資も決まらず人生の中で一番苦労した期間だったと言っています。でも、せっかくお菓子の城を作るのだから沖縄らしい景観にこだわって、首里城を模した外観で製造ラインをすべてお客様に見せよう、楽しいお店にしたい。たかたかです。御菓子御殿ができるまでは、総取りで職人さんが職制炎に燃えているように、時間ごと交代し、最大1万個まで手続で作っていました。でも、製造ラインを自動化して安心で安全な工場を見え、頂きたいという手法にこだわったんです。上から絞るタイプの機械はあったが、紅いもを絞るのを波打させたい思いがあったので、斜めから絞るタイプの機械を東京の機械メーカーさんと散々やり取りを重ねて試行錯誤した結果、共同で世界初の紅いもタルト製造ラインを開発しました。

テロによる大不況

2001年6月にオープンさせました。ここでもこだわったのがお土産用の箱売りだけでなく地元の方も買いたくするように単品コーナーを設けたり、気軽に足を運んでいただける用にレストランを併設したり。地元向けにお団子も作ったりしていったんです。しかし、その三月後に未曾有の事件が起こりました。アメリカの同時多発テロである「70名の新規雇用も」これからだと思つた矢先ですが、さすがに観光のお客様が来なくなりました。でも、もちろん私たち御菓子御殿だけではありません。沖縄の経済が止



まるのかと思うほどの大打撃でした。でも、そんなときでも沖縄発の見える工場兼お店ができた。『あそこのお店に行くところなんかもあるよ。』口々に広がってくれました。と地元の方が足を運んでくれました。『沖縄県でもだいたいようばさー沖縄のPR活動を全国にしたりいろんなことがあって、本当に地元を支えてこられたと感謝しているんだ。』

初めての大型店舗でやることすべてが初めてだったので大変なことはたくさんありましたがそんなときでも前向きです。今できること、安心で安全な商品づくり、会社全体で取り組もうということ、国際規格をとるために奔走しました。やっぱり人の口に入るものだから、安心、安全なお菓子を作りたいです。からね」

ISO9001もHACCPも、製品やサービスの品質保証を通じて、顧客満足向上と品質マネジメントシステムの継続的な改善を実現する国際規格である。特にHACCPは製造・加工工程のあらゆる段階で発生するおそれのある微生物汚染等の危害をあらかじめ分析する。その結果に基づいて、製造工程のどの段階でどのような対策を講じればより安全な製品を得ることができるかという重要管理点を定めなければならず、取得が難しいとされている。

「販売と製造、営業のすべての部門で取ったのは、全国的にはじめてだったんです。毎日書類とにらめっこしていましたね。夜も眠れないうらい」

澤岬社長の話はともパワフルでフロンティア精神がみなぎっている。元祖紅いタルト、世界初の工場、全国初……そのいずれにも「先見の明」を感じずにはいられない。カズ子会長あつての澤岬社長といった感じである。

「常にアンテナは張るようにしています。市場で、何が売れているのか、何が流行っているのかサッパリ。自社の商品には絶対の自信を持っています。紅いタルトで言えば強みは、タルトの紫部分は混じりつきのない100%の紅いものを使用しています。パタリにもこだわりはほぼ無添加無着色の商品だと自信を持っています。紅いのはあまり甘みの強い芋ではないので当時の開発の難しさがありました。が村

を見て具体的な売り上げ、製造原価、仕入原価、経費、減価償却……などの報告と意味合いとお互いのやるべきことを確認しながら、一緒に勉強し、振り返り、来月のやるべきことを話し合います。それまでは、年商数億という会社で儲けていると思っていた社員たちも実情がわかるようになります。またビジネスインディという会社はいいのですが、そんな話し合いもしていません。その中のひとつで部下を育てられる人材ということです。自分です。自分です。自分です。自分が早いから自分でやるのではなく、人を育てられる人を作る。そうでないと企業なんて残っていかないのである」

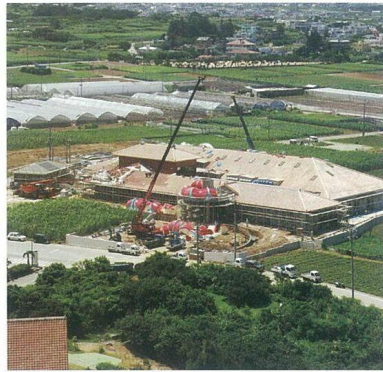
フレンドリーだけど責任はすべて社長

澤岬社長の言葉は、そのゆとりとしたテンポも相まって、愛敬がある。ワゴンではなく、社員に好かれていられると思う。だが、なんでも自分でできるならば、自分でやろうという、と思うことはないのだから、その質問をぶつけると、「まあたくないでしょ。やつてもらうほうが幸せです。みんなに任せることにしています。でも、何かあったときの責任は私がきちんと取りましますよ」との頼もしい言葉が返ってきた。あとは研修制度にも力を入れているという。新人社員は2か月の間の、半の収穫から、製造、配送、販売まで、全部を経験して、そこから配属が決まるらしい。

専務の澤岬千秋氏は、澤岬社長の社長としての氣質を語る。

「社長は従業員に接するのにも友人と接するのにも距離感を変えないんです。それがいいところ。社員にちやうかい出して笑ったりして、いつもフレンドリー。遠いけど近い、という絶妙な距離感でいてくれるから、社員は安心すると思います。社員と同じところで飯を食っていたり、休憩したり社長然として振る舞わない。でも威厳はある」

チャームキング。澤岬社長の人間性はその一言に尽きると思う。そんなチャームキングな社長が現代の若者たち求めることは何だろう。



澤岬 英樹 Hideki Takushi
株式会社 御菓子御殿
代表取締役社長

1968年生まれ。48歳。沖縄県読谷村出身。東京製菓学校卒。1988年4月入社。15年間の和菓子職人を経て、店舗立上りや店舗責任者として販売に携わる。その後、専務、専務を経て2015年2月に代表取締役社長に就任。

「社員の意見は吸い上げるようにしています。パースデー休暇も取り入れた。社員旅行も、社員から要望があつて行くようになりました。どんな会社にしたのかを社員に聞いた。毎年社員旅行に行ける会社がいい。って言うんです。行先も社員が決めて、社員が楽しく安全で行動できる。毎年変わるプロジェクトメンバーで段取りしてくれ。私はこの時間を大事にしています。社員とともに過ごす大切な時間です。が、社員数が多いので4回に分けていくのですが、私が毎回来るから、現地の方に従業員かと思われんのでよね笑」

最後まで、笑顔の絶えないインテンシティーな澤岬社長の大らかな笑顔があるからこそ美味し紅いタルトが生まれ、私たちの心をいつまでも満たしてくれているのだ。



ぐらみで協力、応援してくれた想いを壊すことなく、次商品開発にも力を入れています。最近では紅い生タルトやいもタルトという新商品が出ました。と澤岬社長。どこでも買えるものではなく、ワクワク感がないじゃないですか、あちこちで買えては意味がない。沖縄の地域にだけあり、沖縄にきて買って頂きたい。と想っています。だから県外に店舗を増やすことは考えていません。しかし、インバウンドも増え、周知したいと思っていますのでアジア圏内の販売は視野に入れて営業活動しています」

安易に店舗展開を増やさないのも、御菓子御殿さんの社風を表していると思えた。とはいえ、現在の従業員数は500名の大企業である。組織づくりにも苦勞がたつたのではないだろうか。

「ISO HACCP以降に組織というものを意識するようになり、また人材について考えるに至りました。それまでは目標売上数字が大きければ大きいほどみんなが頑張れると思ったのですが、社員自身が目標を作りたがるようなことをすればいいか。理念についても落とし込みができる。1泊2日の経営戦略会議で考えるようになりました。今では二九という感じが固まりつつあります。社長になり、もうすぐ2年になりますが今までは振り返り、今後、社員とともに何をすればいいかを考えた時に自分ができることを着実にやろうと思えました。できることからコツコツと、当たり前のことをきっちりやろうという意識。最近力を入れているのは、SNS部門と開発部門です。商品開発室という部署をきちんと設け、理念に沿った沖縄の素材にこだわった沖縄発の銘菓を作ることが目的です。組織作りという点においては、人材育成をテーマに新年1年目から3年目、そして10年までの人材育成プログラムを作り、検証、策定しながら進めています。また、中堅社員の育成にも力を入れています。1月1回の勉強会も開催しています。私は、製造や販売、営業にかかわりましたが、製造側の社員は販売がわからなかつたり、反対に販売側の社員は製造のことを知らなかつたりする。だから、数字

「今の若い人たちに自分で考えて行動する癖を身につけてほしいです。彼らは真面目だし、素直だから言われたことはきかちやうやうです。だから、私たちが若い人たちがやる気になるような言い方、伝え方を覚えていきます。人それぞれで性格も違うし同じ世代でも素質がバラバラなんです。特に最近では1年目の子にはちゃんと声をかけ、わかんないことはなんでも聞けよと、サポートするようになりました。1年目、2年目は仕事を覚えるための精一杯だと思うので、なおかつチャレンジする機会や発表の場も与えています。店長が産休に入るような場合、店長代理をしたい人を募つて、プレゼンさせて、みんなで選んでいます。このチャレンジ制度は下からの意見です」

ボトムアップとトップダウン、その両方がきちんと機能している会社は理想だが、実現している組織はそう多くない。

CATALYST

佐藤 健人 / Kento Sato

沖縄観光の黄金時代に向け県内ホテル業界の革命児が挑む

ホテルで働くことがカッコいいと言われる時代のために、挑戦する若きリーダー。

ONAIR 1/7

WEBからみる
ジョブアンテナピックスで検索

CATALYST
ハイアット
リージェンシー
那覇 沖縄
総支配人
PHR沖縄ホテル
マネジメント
代表取締役
佐藤 健人
(さとけんと)

CATALYST

安里 麻美 / Mami Asato

確かな野心を秘めたクールなリーダー

沖縄のインターネット産業の未来を創るために奮闘するリーダーの熱き想いとは。

ONAIR 1/14

WEBからみる
ジョブアンテナピックスで検索

CATALYST
株式会社
シーエー・アドバンス
SEM事業部
事業責任者
安里 麻美
(あさとまみ)

CATALYST

池村 麻衣子 / Maiko Ikemura

常に新しいことへ挑戦を諦めないホテルウーマン

子育てをしながらも観光の最前線で挑戦と笑顔を忘れないホテルウーマンの願うものとは。

ONAIR 1/21

WEBからみる
ジョブアンテナピックスで検索

CATALYST
株式会社
ロワジュール・
ホテルズ沖縄
池村 麻衣子
(いけむらまいこ)

CATALYST

高田 直樹 / Naoki Takeda

チームの力を引き出す若き笑顔のリーダー

沖縄観光を盛り上げる老舗企業の店舗で、常に笑顔が輝くリーダーの未来のビジョンとは。

ONAIR 1/28

WEBからみる
ジョブアンテナピックスで検索

CATALYST
株式会社
御菓子御殿
読谷本店 店長
高田 直樹
(ただなおき)

JOBANTENNA TV < CATALYST

沖縄ビジネス最前線 ジョブアンテナTV

QAB
琉球朝日放送

毎週土曜
17:00~17:15
放送中!



沖縄ビジネス最前線

JOBANTENNA



ABOUT

沖縄発! 県内企業の挑戦、人、想い、熱を届ける経済情報ドキュメンタリー

沖縄ビジネス最前線 JOBANTENNA TVでは、沖縄経済を牽引している有名企業や経営者、素晴らしい技術を持った県内企業、活躍する人材にスポットをあて、その魅力を発信。沖縄の旬な経済動向やビジネス事情について深く掘り下げます!番組後半ではユニークな県内求人も紹介予定。県内ビジネスパーソン必見の「JOBANTENNA TV」は、毎週土曜17:00に放送中。



CAST

私たちが沖縄の「アツい人」をご紹介します

熱い人のことをこの番組では「カタリスト」として紹介しています。カタリストとは、英語で「変化を起こす人」という意味。また番組には、レギュラーメンバーに加え毎週素敵なゲストをお迎えします。番組で紹介するカタリストが見据える未来や、業界について専門的なコメントをいただいています。



沖縄ビジネス最前線
JOBANTENNA TV (ジョブアンテナTV)
MC / ローザー (真栄平 仁)
サブMC / 田中メリアン
放送 / QAB琉球朝日放送 毎週土曜 17:00-17:15
webサイト / <http://www.qab.co.jp/jatv/>

沖縄ビジネス最前線
JOBANTENNA TV