

第3種郵便物認可

今年1年の自社の経営を青果物に例えると、奥能登で生産されている肉厚のシイタケ「のとー15」だと思つ。
このシイタケの特徴は、原木に菌を植え込んでから収穫まで2年ほどかかること。自社では昨年からの社員意識改革を始めたが、「改革2年目の今年は徐々に収穫が始めていきます。だから、2年目で収穫できる』のと115』です」。

待ちから攻めへ
収穫の一つが、社員の



現場を長く経験してきた。今も自ら商談に行く

「生産から販売までにかどうかかわるか。そこに自社の存在意義がある。新しいビジネスモデルを生み出したいですね」。そうすれば、業績はより肉厚になるに違いない。売上高300億円を

来年は石川産ブドウの「ルビーロマン」のような年にしたい。ルビーロマンは生産規模こそ小さいが、全国の他品種に負けないブランド力を持つ。「東京や大阪の市場に比べれば規模は小さいが、自社も北陸を拠点に全国市場に負けないほどのブランド力を持ちたい」。そうすれば、規模は自然とついてくる。ルビー

経済人 挑戦

ルビーロマン

になりたい

丸果石川中央青果社長

松本 久典氏

今は違う。食品を扱う業者が増え、卸売業者を介さずに商品をやり取りする「中抜き」もあり、卸業界は競争が激しい。

「待ち」から「攻め」の意識に変えないとやっていけません。社員には、営業での提案力と実行力を高めてもらいたい。例えば、小売業者との

個人的な挑戦は？ 海外をもっと見て回りたい。海外へ行くこと、日本が勝っていることや、遅れていることなどが分かり、勉強になります。

ロマンのようにブランド力を磨いていけば、かつてよつに300億円の売上高に戻すことも夢ではないはずだ。

商談では販売方法を提案させている。また、金沢市農協などと協力し、石川で生産量が少ないタマネギやジャガイモをつくらせている。



まつもと・ひさのり 七尾市出身。1970年名古屋商科大学商学部卒業後、丸果石川中央青果入社。外果部、総務部長、常務、専務などを経て2008年6月から現職。63歳。

◆丸果石川中央青果(金沢市) 1966年設立。金沢市中央卸売市場での青果卸売。資本金1億3千万円。2011年3月期売上高は約236億8千万円。

行動だ。これまでは朝、市場に来れば青果物が入った荷物が並び、仲買人が来て商品が売れていく。「何の営業努力をしなくても業績が上がる」という時代が長かった。