

忙中感あり

vol.80

お客様

尾賀 真城様

今回は、サッポロホールディングス株式会社
代表取締役社長でいらっしゃいます
尾賀真城様をお迎えいたしました。



感じ取ることが出来ました。藤尾社長のホスピタリティーを凄く感じ、本当に素晴らしい会だったと思います。

藤尾 ありがとうございます。皆さまには長時間お付き合いいただきました。安藤忠雄先生も、食と建築ということで、色々な角度から、時間の許す限りメッセージを送って頂きましたし、コシノジュンコさんは、馴れ初めから、岸和田の実家が「アヤコ食堂」になつたいきさつ、そしてどういう立ち位置にあるか、という事もお話を頂きました。そして、谷村新司さんは、本当に凄いなと思いました。谷村新司さんにご登場いただきました。予定されている曲を全て最後まで歌われて、そして1曲終わるごとに、照明やピアノの方とMCのタイミングやご自身の動きを事細かく打合せされていました。本当に、プロとして、パーソナリティに自分の仕事をプライドと責任をもつていらつしやるんだと改めて感じました。

藤尾 会場に行くまで、スペシャルゲストがどなたなのか分かりませんでした。

藤尾 そうそう。

尾賀 まさか谷村新司さんが来られるとは思っていませんでした。

藤尾社長(以下藤尾) 本日はお忙しいなか本社までお越しいただき、ありがとうございます。
尾賀様(以下尾賀) どうぞよろしくお願ひします。

藤尾 昨年(12月17日)、弊社創業40周年感謝の集いに、ご出席頂きありがとうございました。

尾賀 こちらこそ、ありがとうございます。
親交のある各界の著名人が沢山来られますので、その人脈の広さと深さを感じています。そして、会場の設営、演出、お料理からスペシャルゲストと、細部にまで気を遣つて頂いたと感じており、本当に有難いことだと思っています。

藤尾 ありがとうございました。
藤尾 これまで様々な企業の周年パーティに出席させて頂いてきて、企業の

藤尾 ありがとうございます。
うございます。

尾賀 社長が全てプロ

藤尾 それを随所に感じました。
藤尾 これまで様々な企業の周年パーティに出席させて頂いてきて、企業の

PRをすることが悪いとか良いではなく、実際来られた方に本当に楽しんで頂いているのだろうか。皆さんには大切な時間を頂くのですから、そういう事から考えると、一工夫、二工夫、必要ではないかと思いました。ベストは尽くしたけど、パーソナリティではなかつたな、とそんな感じです。

尾賀 企業の周年パーティに参加して、その企業の「主張」が強すぎると、何のためのパーソナリティなのか、誰のためのパーティなのかと感じる時があります。貴社の会は、感謝の気持ちを込め、おもてなしをしようという想いを随所に

藤尾 ありがとうございます。
うございます。

尾賀 ありがとうございました。

藤尾 ありがとうございました。
藤尾 ありがとうございました。



藤尾 有難うございます。やっぱり枝元さんの「眞面目で一生懸命」というサッポロイズムがあると思います。フジオイズムってどういうイズム? って聞かれると、当社は、「厳しいけど温

藤尾 谷村さんは企業のパーティには基本的にご出席されない方なんです。

尾賀 1、2曲で終わるのかな、と思っていたら、熱唱コンサートでしたので、皆さん驚いていらっしゃいましたね。

藤尾 本当に、皆さんに喜んで頂くため、何度も何度も足を運んでお願いをして、自分の事、会社の事を分かつ

その後、ご一緒させて頂く機会がある中で、私が藤尾社長の「凄さ」を感じるのは、やはり食べる時です。そして、その際に発する一言に影響力の強さ、発信力の強さがあります。「ああ、美味いな」と一言発したときは、場の雰囲気がガラッと変わり、そこに居るすべての人を楽しい気持ちにさせます。常に食と向き合い、こだわりを持つ

藤尾 ありがとうございます。「言葉の美味しさ」というのもあります。何より、作り手側から見た時、どういう言葉をかけてもらつたら嬉しいか、僕自身が少しだけ料理ができますので、分かります。なので本当に「言葉の美味しさ」というものを、きちんとメッセージとして作り手に伝えることが大切かなと

藤尾 ありがとうございます。

藤尾 サッポロの方に会つて、この人はサッポロらしくないな、という人は居ないです。

尾賀 私共は、藤尾社長にご縁を頂き、一緒に仕事をさせて頂く中で育てて頂いていると思ってます。色々教えて頂きながら、我々自身も成長させて頂いています。とても有難いと思っています。



PROFILE 尾賀 真城 (おが まさき)
1982年4月 サッポロビール株式会社 入社
2006年10月 同社 首都圏本部 東京統括支社長
2009年3月 同社 執行役員 北海道本部長
2010年3月 同社 取締役 兼 常務執行役員 営業本部長
2013年3月 同社 代表取締役社長
2017年3月 サッポロホールディングス株式会社 代表取締役社長
(現在に至る)

て頂くために、色々な角度から説明をして、「了解を頂き、あの時間、あのステージがあつたんです。皆さんには喜んで頂けたかなと思ひます。私も嬉しかったです。

尾賀 40周年のパーティにふさわしい、スペシャルステージでした。

藤尾 2006年の夏です。当時、近畿圏本部の流通営業部長をしており、天神祭りで船に乗せて頂きました。それが最初の出会いでした。

藤尾 ありがとうございます。「言葉の美味しさ」というのもあります。何より、作り手側から見た時、どういう言葉をかけてもらつたら嬉しいか、僕自身が少しだけ料理ができますので、分かります。なので本当に「言葉の美味しさ」というものを、きちんとメッセージとして作り手に伝えることが大切かなと

藤尾 「これは美味しい」と社長に言われたら、社員はすごく励みになると感じますね。

藤尾 そのように思つてくれているなら嬉しいです。

尾賀さんとの出会いですが、サッポロの方は皆さん本当にきちんとされているんですね。あまり自分が自分が

と前に出る方はそんなにいらっしゃらない。サッポロというブランドをきちんと守る。だから、尾賀さんと出会った時も「サッポロマン」という表現がいいのか、それがあるなと感じました。僕は片平さん(サッポロビール株式会社近畿圏本部外食営業部部長)とも長い付き合いですけども、片平さんは僕よりも若いですが、ある意味でサッポロマンという何かを持つておられますよね。愚直に眞面目で一生懸命されるという。片平さんの一つ一つを見えて学ぶことがあります。お会いするたびにそう思います。

尾賀 ありがとうございます。

藤尾 サッポロの方に会つて、この人はサッポロらしくないな、という人は居ないです。

尾賀 私共は、藤尾社長にご縁を頂き、一緒に仕事をさせて頂く中で育てて頂いていると思ってます。色々教えて頂きながら、我々自身も成長させて頂いています。とても有難いと思っています。

「まいどおおきに食堂」をはじめ、お店が全国に拡大している時期で、社長のお姿を拝見したとき、「勢い」と「凄さ」を感じた記憶があります。

また、天神様への敬愛とともに、地域に対する愛情、地域への貢献を大切にされているのだなと感じたのが、最初の出会いです。



かい」そういう言葉を使いますが、サッポロの方は、失礼ですが尾賀さんであつても、やっぱり愚直に一生懸命される方ですよね。枝元さんもそうでしたよ。ただ、怒りっぽかっただな、あの方は。

(笑)

尾賀 枝元はちょっと特別だと思います。

(笑)

怒られない人間は居ないくらい怒つてましたので。

尾賀 そうですか。(笑)

尾賀 爆発するんですが、打って変わつて「やかましく言ったから」とか言って、日を空けずにビールを飲みながら食事して部下を可愛がる人でもありました。

尾賀 そうですよね、人柄に味があります。

インタビュー 尾賀様も「奇跡の営業マン」と言われる程実績を積み上げられて、社員にもその教えが浸透されると思いますが、営業活動において大切にされていたことは何でしょうか?

尾賀 私はまずスピードを、そして真摯に前向きに、というところを常に心掛けていました。グズグズしていることが好きではないので、いかに早く、そして最後は誠実に対応させて頂くか、

を心掛けておりました。あとは、いかに周りを巻き込んでチームでやることです。やはり一人の力って限界がありますが、チームの力を合わせるともっと大きな力になる、ということを実践すべきだと思います。

インタビュー 藤尾社長も日頃から

チーム力が大切だと仰っていますね。

藤尾 チーム力は大切ですね。スピード、チーム力、という言葉を今年のスローガンにも掲げています。チーム力を上げるために、普段から皆とコミュニケーションをとることが大事ですが、僕は村田兆治さん(元プロ野球投手)のお話が好きです。村田兆治さんは、離島の少年野球チームを強くする方法として、キャッチボールのスピードを早くするとチームが強くなる、と言っています。初めは意味が分からなかったのですが、キャッチボールを早くしようとすれば、ボールを相手の取りやすい所に投げないといけない。パッと受け、パッと投げる。するとコントロールがよくなるんですね。相手の立場になつてボールを投げていく。業務というのも物の投げ合いなので、それをいかにスピードを持って正確に、という



のが大事なんだなど分かつたんです。

インタビュー 今年も箱根駅伝に協賛されていました。藤尾社長も、原監督(青山学院大学陸上競技部長距離監督)の講演を聞かれて感銘を受けたとお聞きしました。

藤尾 先日、原監督と少しお話をさせて頂いたんですが、原監督の言われたことは非常に勉強になりました。マラソンには大きな大会が3つあって、出雲駅伝、全日本大学駅伝、そして箱根駅伝。それぞれの高低差は、出雲は數十メートルで、全日本は30メートル弱、箱根はなんと約840メートルあるそうです。なので登りの強い人と下りの強い人にする。また、視聴率が30%あるそうですね。かなりお金かかるつまますね。(笑)

尾賀ええ。結構な金額になつております。(笑)

藤尾 僕らのビジネスもマラソンではなく駅伝です。タスキを渡していくますから。企業の価値は存続と成長にあります。まさしく企業経営というのは駅伝なんだな、と思うんです。

原監督のお話は、久々に、なるほどと思うことが多かったです。講演を聞

きながらあまりメモを取ることはないと、非常にわかりやすかったので記録しました。言葉一つ一つが意外と短かい。パツン、トン、パツン、トンとテンポよく響くんです。小泉元首相が貴乃花が優勝した時に話した「感動した」とか、「男は黙つてサッポロビール」じゃないけど、短い言葉は心に響くんでしょうね。(笑)

尾賀 今回、前評判を覆してあれだけの記録を作ったというのは素晴らしいですね。

藤尾 どうやって選手を作り上げていくのだろう、と思います。原監督がおしゃっている青山学院の選手のチーム力と、サッポロビールのチーム力は何となく分かるような気がします。サッポロの社員の方と話をしていると、やはりサッポロビールを愛していますね。自社の組織やビールに関しても、悪い意見を言う方はいない。

お互いに言いたいことをしっかりと伝え合える関係性でチームになる。理想的なチーム力がサッポロさんにはある、と思います。

インタビュー サッポロビールの経営理念を教えて頂けますでしょうか。

尾賀 経営理念は「潤いを創造し、豊かさに貢献する」です。

うまいビールをご提供することで生活に潤いを与える、豊かな時間をつくりだすということは勿論です。食の分野では、身体の健康、心の健康、安心、安全をご提供し、不動産事業では、街づくりや快適空間をご提供することで地域社会にも貢献していくことです。

昨今、サステナビリティ経営ということが問われていますが、我々はサッポロらしい形で、いかに持続的に社会に貢献していくかを考え行動していくます。

例えば、箱根駅伝のスポンサーを34年続けていますが、単に当社の宣伝というだけでなく、スポーツ振興であったり、箱根の自然を守るために活動にまで展開していくなど、そこから進化したり広がりが出来てくる活動になっています。不動産事業ではいかに地域と結びついているかを重視しております。北海道であれば、レンガの建物や煙突をそのまま産業遺産として残しながら、ビール園や博物館を開いております。サッポロだつたりエビスだつたりと、ブランドとグループの事業が一体となって、企業としての持続的経営につなげていきたいと考えております。

日本のブドウで、日本で醸造したワインも伸びていくだろうと思います。私共は山梨と岡山にワイナリーを構え、ぶどうは山梨、岡山に加えて北海道と長野で生産された原料を使用しております。

御社も鳥取でワイナリーを創られるというお話を聞きましたが、作り手の意思が非常に大事になると思います。

今やろうとしているのは、北海道にさらに大きな畑を確保し、良い葡萄を生産していくことです。酒づくりには、気候、土壤、技術、さらには情熱と覚悟が必要だと考えます。

藤尾 鳥取とは縁があり、当社のメンバーが、食材を作るという原点を学ぶことが大事だと思いファームを立ち上げました。そして鳥取県が農業と福祉を謳われたので、僕の思う福祉にピタツとはまつたので、今は関係構築が出来上がり、その中で出てきたのがワインです。ワインには夢がありますよね。鳥取の空気の中でワインを飲みながら、鳥取の食材を使った美味しい料理を皆さんに召し上がっていただく。そんなゆっくり過ごしていただく時間を作れるような、オーベルジュが出来たらいいなと計画しています。



ります。

日本は長寿企業が多いと言われていますが、社員を含めて人を大事にする企業でなければ続かないと思います。そ

ば企業は続かないと思っています。

藤尾 1万店舗で10万人を超える雇用が成長していく中で、雇用を生むとい

うのは社会的に意義がある。特に我々の場合は大衆食をやっているので、どんな方でもお迎えできる、そういう企業でなければいけないなと思います。

そこには「厳しいけれど温かい」フジ

オイズムがあつて、障害のある方達を雇用しても最悪をしない、言うべきことはしっかりと伝えて業務をしてもらう。

しっかりとと言う方が相手を尊重することではないかと僕は思います。自分の一生を終えるときに、皆と一緒に仕事をして、人生の1部分をこの人と一緒に生きて良かったと言つてもらえるような、そんな人、そういう組織、そういう出会いがあればいいな、と思います。

藤尾 素敵ですね。本当にそう思います。

私はビールのブランドは、現下でも伸びており、とにかくビールに集中していくことにしております。

ビールがチューハイやハイボールに負けている部分があるので、今一度お客様にビールに目を向けて頂くチャンスだと思います。ただ、メーカー

税金が高すぎる日本のビールが、これから買いややすくなるのは間違います。

藤尾 今までにない「力強さと飲み飽きない旨さ」を実現しています。ど真ん中の新ジャンルで、あらためて良い商品になつたと自負しております。ちょうど来週が発売日ですが、出足は好調下がります。その代わり新ジャンルは

2023年、2026年と三回に分け

て段階的に酒税が変わります。ビールも発泡酒も新ジャンルも同じ税金になつたという反省があります。ただ、

人生の1部分をこの人と一緒に生きて良かつたと言つてもらえるような、そんな人、そういう組織、そういう出会いがあればいいな、と思います。

藤尾 素敵ですね。本当にそう思いました。

私はビールのブランドは、現下でも伸びており、とにかくビールに集中していくことにしております。

ビールがチューハイやハイボールに負けている部分があるので、今一度お客様にビールに目を向けて頂くチャンスだと思います。ただ、メーカー

税金が高すぎる日本のビールが、これから買いややすくなるのは間違います。

藤尾 素敵ですね。本当にそう思いました。

私はビールのブランドは、現下でも伸びており、とにかくビールに集中していくことにしております。

ビールがチューハイやハイボールに負けている部分があるので、今一度お客様にビールに目を向けて頂くチャンスだと思います。ただ、メーカー

税金が高すぎる日本のビールが、これから買いややすくなるのは間違います。

藤尾 素敵ですね。本当にそう思いました。

私はビールのブランドは、現下でも伸びており、とにかくビールに集中していくことにおります。

ビールがチューハイやハイボールに負けている部分があるので、今一度お客様にビールに目を向けて頂くチャンスだと思います。ただ、メーカー

税金が高すぎる日本のビールが、これから買いややすくなるのは間違います。

藤尾 素敵ですね。本当にそう思いました。

私はビールのブランドは、現下でも伸びており、とにかくビールに集中していくことにおります。

ビールがチューハイやハイボールに負けている部分があるので、今一度お客様にビールに目を向けて頂くチャンスだと思います。ただ、メーカー

税金が高すぎる日本のビールが、これから買いややすくなるのは間違います。

はその幕開けとなります。どのように照準を合わせておられますか。

ビールについて関心をもつて対応をしています。何かねばならないと考えています。

酒税が下がることで販売価格まで下がってしまうことに策が必要と考えます。この6年でビールの市場を作り直す。この6年でビールの市場を作り直す。この6年でビールの市場を作り直す。この6年でビールの市場を作り直す。

藤尾 なるほど。

としては、ご商売をされている業務用

ビールについて関心をもつて対応をしています。何かねばならないと考えています。

酒税が下がることで販売価格まで下がってしまうことに策が必要と考えます。この6年でビールの市場を作り直す。この6年でビールの市場を作り直す。この6年でビールの市場を作り直す。この6年でビールの市場を作り直す。

藤尾 なるほど。

ことであると思つております。それを

貴社と一緒に歴史を積み重ねていくことが出来れば、これほど嬉しいことはない

と思っておりますので、これからも是非よろしくお願いをしたい、ということを

だらうと思いますし、輸入だけでなく、

メセージとさせて頂きます。

藤尾 本日は貴重なお話を聞いていただき本当にありがとうございました。