

タイヘイ株式会社



多角経営を進めるタイヘイ株式会社について

会社名	タイヘイ株式会社
事務所	タイヘイ株式会社・本社 千葉県匝瑳市八日市場イ 2614
代表者	代表取締役社長 太田健治郎
設立	明治 13 年 2 月
資本金	60,000,000 円
社員数	2,540 名 (2018 年 5 月時点)
事業内容	業務用食材「クッキングデポ」の納入事業。 醤油醸造、醤油加工調味料、ウスターソース、ドレッシングなどの製造販売。魚介類、畜肉類の加工、冷凍食品の国内での製造、仕入及び販売。 生鮮野菜の仕入、加工及びスーパーマーケット、コンビニエンスストア向けキット商品の開発など。印刷及び印刷物の企画販売、製版業、製本業、 広告代理業。金融事業、保険事業。

テーマ：

『多角経営を進める タイヘイ株式会社について』

タイヘイ株式会社の河野と申します。本日はお招きいただきまして、ありがとうございます。本日はタイヘイの事業内容、それから社会的な役割、具体的な仕事についてご説明させていただきます。

まず、私の自己紹介をしたいと思います。入社は、平成 6 年 4 月。皆さんと同じように就職活動をして入社をし、北九州地区

(現九州地区)の食材事業部の営業として配属になりました。出身地は広島県広島市です。大学が福岡だったものですから、福岡の街が非常に気に入って、そのまま福岡にいたいという気持ちで就職活動を始め、タイヘイに入りました。まず営業を経験しまして、2 年目から総務部という職に就き、ずっと総務方です。経理だとか人事労務を経て、関連会社の総務部長も経験して、今現在、タイヘイ本体の総務部長を務めております。経理、財務、それから労務、それからあと、M&A の管理なども経験しております。

1. 概要について

それではタイヘイの概要から入っていきたいと思います。千葉県内の企業で、今年、〇〇周年記念を迎える企業は何法人あるのか調べてみましたが、全部で5,028社あるようです。これは帝国データバンクの資料ですが、147万社のうち5,028社が5周年だったり、10周年だったり、30周年だったり、50周年だったり、という記念を迎えるようです。その中で10周年を迎える企業はサービス業が多く、30周年、50周年企業では、建設業が多いようです。100周年以上となると、製造業が一番多いようです。

タイヘイは創業が明治13年になります。来年、2020年に140周年をおかげさまで迎えます。売上高が1,160億円、従業員が2,600名超です。本社が千葉県の匝瑳市八日市場という所にございます。こちらが創業の地ということでもあります。それから、営業本部が東京都江戸川区という所があり、本日、私はこの江戸川区の営業本部よりやってまいりました。その他、工場等が全国で31カ所、それから営業拠点、これが92カ所、全国にございます。非常に長い歴史を持っておりますけれども、全国展開をし始めたのは昭和に入ってからです、概要としては以上になります。

2. タイヘイの事業について

創業から始めている事業としては、「おしょうゆ造り」です。みそ・しょうゆの醸造から始めております。高さ3メートル、

幅が直径3メートルという、かなり大きな木桶で「しょうゆ」を造っております。この一つの木桶で、1リットル瓶約1万本製造ができますけれど、この木桶が現在、本社の創業の地では117本ございます。かなり大きな工場になります。明治13年、「しょうゆ造り」を始めた年を創業年としておりますけれども、実際はその前があります。それは、江戸時代、即ち元禄時代にお酒をこの木桶で製造していたということです。記録が江戸時代であり、正確に残っていないので、「しょうゆ」に切り替えた時期を創業の年としております。かなり大きな木桶であり、かつ、かなり古いということなので、今この木桶を作っている職人さんというのは、そうそういないらしく壊れるともう再生できないという代物の木桶です。江戸時代からありますので、この工場(蔵)に入ると、タイムスリップしたような建物になっております。この木桶のある蔵ですけれども、蔵には「しょうゆ造り」には欠かせない微生物、いわゆる菌ですね。こういったものが、壁だとか建物自体にも菌が付いて黒くなっております。この微生物がないと、「おいしいしょうゆ」ができないというのがあり、なかなか年代を感じる場所になっております。

それから、タイヘイの属する業界ということですが、タイヘイは今現在では6事業部から成っております。食品事業部、食材事業部、フード事業部、フレッシュデリカ事業部、印刷事業部、それから信販事業部という6事業部で成っております。つまり業界では、食品業界、印刷業界、金融業界、この三つの柱でタイヘイは成り立っております。

食品業界といえば、総合商社、専門商社、メーカー、量販店、外食産業、百貨店、小売業、製造業とありますが、タイヘイはどこに属するかというと、専門商社、小売業、製造業という三つに分かれます。

それから印刷です。皆さんの中にも印刷業界にも興味のある方、いらっしゃるかと思いますが。印刷業界というのは、新聞印刷、出版印刷、商業印刷と、大きくこの三つに分かれますが、タイヘイはふたつ、すなわち、宣伝用と業務用の印刷です。宣伝用の印刷では、ポスター、チラシ、カタログ、パンフレットですね。それから、業務用印刷では、社内報、取扱説明書ですね。こういったものを商業印刷と呼んでおります。

次に金融業です。金融業界にはメガバンク、地方銀行、信用金庫、外資系金融、それから証券会社、信販、クレジットなどがありますけれども、タイヘイでは信販、クレジット事業を展開しています。



3. タイヘイの歴史について

タイヘイは江戸時代の元禄 8 年に酒造業を開始していました。ただ、気候変動が原因で、いいお酒が造れなくなり、木桶で何ができるかということから、当時の当主はいろいろ考えて、「しょうゆ」が造れるのでは、と考えたみたいです。明治 13 年から「しょうゆ」を造り始めたのが創業のきっかけとなっています。

この「しょうゆ」を配達していたお客さまが、昭和に入ってから「おしょうゆだけじゃなくて、なんか他にも食材とかを持ってきてくれないの」ということで昭和 37 年に始めたのが、業務用献立付きの食材の宅配です。今でいうと寮とか、建設現場の宿舎に献立付きでお食事を宅配する宅配業のパイオニアとして始めたのがタイヘイです。

そこから 10 年後、業務用だけでなく一般家庭にもできるのではないかとということで、一般家庭向けに食材の宅配を始めたのが昭和 47 年です。北海道から沖縄まで全国展開を始めました。

さらにその 10 年後にその食材の宅配の代金を回収するという業務を始めたのが、キャッシングサービスであり、今でいう信販事業です。

また、その食材に納める野菜、それから肉や魚、こういったものも取り扱うということで、カット野菜事業、それからフード事業、肉や魚の加工をする会社を立ち上げました。お客さんに献立を見ながら商品を選んでもらうというのも必要なので、印刷会社を買収し、印刷事業も始まりました。これが今の事業部制になった経緯です。

4. タイヘイの

グループ形成について

6 事業部をはじめとして、関連会社が幾つかあります。グループ会社は今現在、もうすぐで 80 社に上ります。食品関連、物流関連、広告関連、印刷関連などです。印刷関連のグループ会社は現在 28 社程あり、印刷業界ではかなりのシェアを占めております。その他、広告代理店業、旅行関連、サービス関連（IT 関係等）、あと携帯電話販売などです。

つまり、グループ内において業務がクローズできるように形成されておりますが、このような形態を何というかというと、コングロマリットといいます。全く業種の異なる企業の M&A を繰り返して、様々な業種をやっていく多角経営です。様々な業種、業態のグループ形成を作って、シナジー効果・相乗効果を起こしております。M&A を繰り返すことで、グループシナジーを強化しています。

5. 事業内容（詳細）について

それでは、事業内容を詳しくお話しいきたいと思っております。

5-1 食品事業について

まず、食品関係の 4 事業から説明させていただきます。まず食品事業部です。これは二つ事業をやっております。一部と二部と、二つ分けて呼んでおりますけれども、まず食品事業部の一部です。これは先ほど

ご説明したとおり、しょうゆ、そして、しょうゆをベースにしたドレッシング等の調味料関係を製造しております。それから惣菜です。惣菜は、皆さんもよく使われるコンビニエンスストアに置かせてもらっています。コンビニエンスストアとコラボした商品もいろいろ作っており焼き鳥のたれやポテトチップスのしょうゆベース味等もメーカーとコラボして、販売しているというのもあります。

それから第二部です。これは粉末系です。粉末系を取り扱って、それを充填している事業になります。カップスープや、スポーツ飲料ドリンクの粉末、こういったものを取り扱っている事業部であります。食品事業部は一部と二部、要は液体と粉末を取り扱っている事業になります。

それから食材事業部です。昭和 37 年から提供している、業務用の献立付きの食材宅配サービスです。今現在は、全国に 79 カ所の営業所があり、各営業所から宅配をしております。北海道から九州までございます。今現在は福祉施設さんのご利用者のお食事を、タイヘイの栄養士が献立を立てて、営業所で宅配をしているということがあります。このメリットとしては、やはり献立を考えなくてもいい。それから、食材の買い出しに行かなくてもいい。そして、施設によっては人材の削減になるということで、かなり多くの福祉施設にご利用いただいております。当社の管理栄養士が、毎日の食事の献立、朝昼晩、献立をたてております。施設ではこのような人員も削減できるということで、大変、好評いただいております。

さらに、もう一つの事業として、通販事

業を展開しております。もともとファミリーセットという商品で、一般家庭向けにも献立の食材を宅配していましたが、人員不足ということもあって、宅配をやめて通販で販売しております。

それからフード事業部です。肉や魚の加工、それからチルド惣菜です。こういったものを製造しております。販売先としては、主に内部販売、給食センターやスーパー、外食産業となります。肉や魚の加工したものを卸しております。肉や魚も、最初は内部用にやっておりましたが、こういう肉や魚は外部でも販売できるので、外部用、つまり外食産業をメインに販売しております。

それからフレッシュデリカ事業部です。スーパーなどの量販店、コンビニエンスストアへは、皆さんよく行かれるところだと思いますが、カット野菜、カットフルーツの卸や、あとは惣菜コーナーでの肉や魚、それから野菜、調味料をキットしたものを卸して販売しております。

以上が四つの食品系の説明です。

5-2 印刷事業について

続きまして印刷事業です。チラシとかを印刷しておりますけれども、印刷したら、そのまま自社で製本をして、発送という事業をやっております。主に営業先としては、広告代理店だとか、あとは営業マンの好きな分野。例えば芸能関係に興味がある方なんかは、テレビ局やラジオ局とか、こういったところに営業をかけて、新番組が始まったらポスターを作ります。あと不動産業ですね。新聞（朝刊）には毎週のよう

に不動産の折り込みチラシが入っておりますけれども、こういった印刷物なんかも、タイヘイでやっているものが非常に多いです。グループ会社を合わせると約28社あり、印刷物の中では、ほぼグループ内でできてしまいます。だから、商業印刷部門では業界第3位です。3番目に来るシェアを持っております。

5-3 通販事業について

それから信販事業部。こちらは二通り事業をやっております。まず、コンシューマークレジットセンターという事業です。皆さんが買い物して、クレジットを組まれると思います。そういう店舗に営業をかけているのがタイヘイです。お客様から分割でお金を貰うというお仕事です。

それからもう一つ、大型ローン部というのがあります。不動産屋さんが土地、マンションやビルを買う際に融資を行います。銀行からの融資は時間がかかります。しかしながら取引ではスピード感が求められるので、銀行から下りる間に融資をして、銀行から下りれば返済してもらおうという「つなぎ融資」をするお仕事です。

以上、6事業の説明になります。

6. タイヘイの今後について

企業の寿命は30年、というふうに言われておりますが、現在は23年だそうです。さらに数年経過すると、20年を切るのではないかとわれております。それぐらい

時代の変化が激しい中で、消費者のニーズだとか、こういったものが非常に目まぐるしく変わるという状況にあるので、いわゆる変化を嫌う企業はどんどん衰退していくと思います。だからこそ、若い力が非常に重要になってきます。タイヘイも今後は、そのようなニーズに応えられるように努力してまいります。

会社は何のためにあるのかという事ですが、要は社会貢献であったり、株主への還元であったり、お取引さま、お客さまとの共存です。それから最後に、社員の幸せということです。

タイヘイが倒産すれば、当然、取引業者さんも連鎖倒産していくところも出てくるでしょうし、従業員も今現在、グループ合わせて1万3,000人超になり、こういう従業員の幸せも無くなってしまうということもあります。全ての従業員の幸せのために、会社は利益を確保し、皆さんに報いるために存在するのだということを、皆さんにも知っておいていただきたいと思っています。

企業に利益を蓄積し、職場環境を整え、物心共に豊かになれば良いと思います。タイヘイグループも80社、それから1万3,000人超の従業員がいる中で、今後も新規ビジネスの挑戦、新販路、それから積極的なM&Aを行うことで、グループ売り上げ5,000億を達成目標として掲げています。

少しでも今日のお話を聞いていただいて、興味を持ったなっていう方がいらっしゃれば、ぜひ採用センターのほうに話を聞きに来ていただければというふうに思います。

本日はありがとうございます。ご清聴あ

りがとうございました。

以 上