



第1035号 昭和58年1月17日・第三種郵便物認可 平成23年4月10日(毎月1日・10日・20日発行)

CHUGOKU 備後の経済情報誌

定価 400 YEN 本体価格381円  
年間購読料13,000円(送料・税込み)

# ビジネス情報

メールでの情報提供は [bj@e-chusen.com](mailto:bj@e-chusen.com)

twitter での情報提供は アカウント名: @twi\_bj

April 2011

# 4|10

人材に関するお悩みをお持ちの人事担当者様へ



そのお悩みを解決する商品があります。

**仕事のサンテック** 詳しい内容は

**いしおか医院**  
ISHIOKA ●内科●胃腸内科●放射線科

上部消化管内視鏡検査(胃カメラ)  
下部消化管内視鏡検査(大腸カメラ)

福山市大門町3丁目19-14

Tel (084) 946-5100

<http://www.011.upp.so-net.ne.jp/ishioka/>



徳永製菓株式会社  
取締役社長  
上迫 豊さん

## 松永初の透析診療所開院

〈はしもとじんクリニック〉

## 電子「wook」をバージョンアップ

〈ドリームネッツ〉

## この人に聞く

おかもと診断士事務所 代表 岡本 泰之さん

[巻頭特集]

# 広がれ 支援の輪

## 備後から大震災被災地へ

いらっしゃい!

**満趣亭**

尾道らーめん 満趣亭

幸の鳥 レディスクリニック **日曜も診察しています**

●診療内容  
不妊治療・子宮ガン検診  
更年期外来・月経不順・月経痛  
流産手術・習慣流産・ビル処方  
子宮頸ガン予防ワクチン

●診療時間  
通常 9:00~12:00  
16:00~18:00  
日曜 9:00~12:00

●休日 木曜・祝日・日曜午後

TEL 084-940-1717

福山市春日町1-7-14(イクス羅王庄北100m)

幸の鳥レディスクリニック 福山

**ネジのマルビヨウ**

**株式会社 丸 鉄**

本社 〒720-0092 福山市山手町5丁目29-3  
TEL (084) 952-2222(代) FAX (084) 952-2225

アクセス最上層中!  
新着物件情報  
知るUP中!

戸建て・土地・マンション・賃貸情報満載!

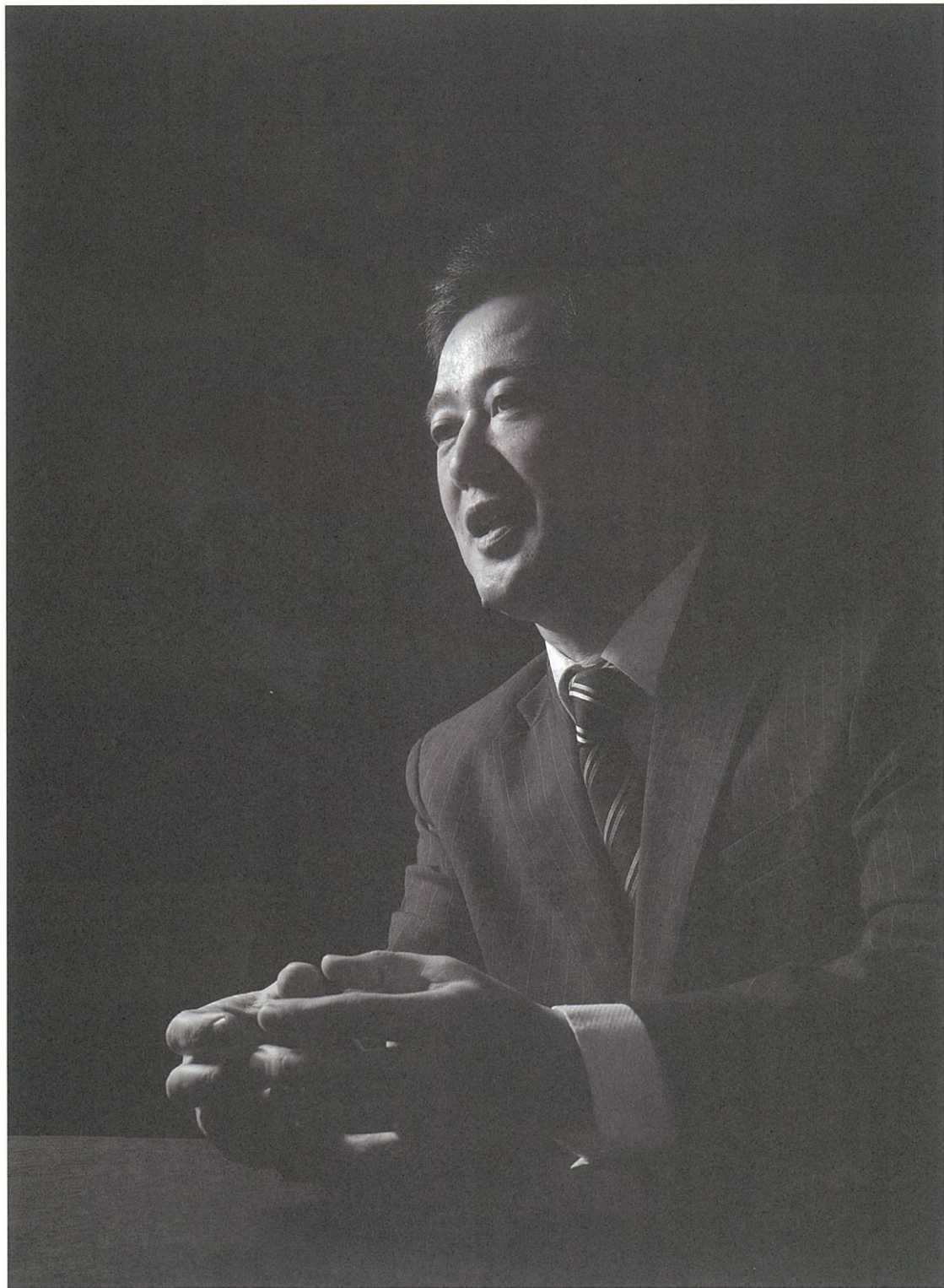
福山・府中エリア不動産情報

**住マイル Smile**

[www.chusen-smile.com](http://www.chusen-smile.com)

[企画・発行] 中国宣伝企画株式会社・第三企画室  
福山市東川口町2-1-18 (中国情報ビル3F) TEL.084-957-1010 FAX.084-957-1011

## 豆菓子を通じ、常に挑戦し続ける



### 目指すのは

### 「世界最強の豆菓子屋」

1869年創業の徳永製菓。  
約六〇種類の豆菓子に加え、  
野菜や果物のチップスも  
製造している。  
八代目の上迫社長は、  
世界を目指している。

社員に対してよく言っているのは「世界最強の豆菓子屋を目指す」ということ。いつまでにどうする、という具体的な計画はまだはつきり決めていないが、味や価格などを見直し、機会があれば世界を目指したいと思っている。

ただ、社員に言う前に「まず自分はどうなのか」といつも自問自答している。社員に偉そうなことを言っても、逆に社員から「社長はできていないじゃないか」と言われてしまうかもしれない。「私は本当に八代目としてふさわしい能力・資質を身に付けているのか、そのための努力をしているのか」。自分自身

のテーマとして、常に考えるようにしている。

### 海外での経験が成長につながる

海外の百貨店などで豆菓子を販売する機会があれば、積極的に若い社員に参加させる。

元気のいい新入社員には、入社して数カ月しかたつていなく



**Yutaka Uesako**

広島市出身。三重大学を卒業後、広島県職員を経て、徳永製菓へ入社。2010年、社長に就任。1966年生まれ、44歳。

福山市胡町4-21  
TEL.084-922-2710  
http://www.mametoku.co.jp/

でも、海外での販売に行かせる。言葉も通じないし、その国の人たちの性格も分からない。頼れる人もいないという状況の中で、「自分がやるしかないんだ」と腹をくくること

ができれば、ベテランも新人も関係ない。もちろん、海外へ行くときさまざまなトラブルも起こるだろう。そういった時、自分で考えて対処していけば度胸もついてくる。

私は学生時代、バックパッカーというか、海外へよく一人旅に出掛けていた。高校生のころ、自転車で九州一周したのが、旅

好きになったそもそものきっかけ。チベットやパキスタン、イランなどへの一人旅にも、あまり抵抗はなかった。親はとても心配していたようだが、行かせてくれたことに感謝している。若いうちに海外へ行き、現地の人と触れ合ったり文化を勉強したりすることは、とても大切だと思う。

### 時代の流れを読み 社のあり方を確立

屋号は「豆徳」。  
大正時代は大八車に商品を乗せ  
中国地方へ出荷していた。

昔は「豆徳チエーン」という豆菓子専門店のネットワークを形成し、せんべいや甘納豆なども製造していたようだ。しかし、その後のスーパーマーケット登場の際、この直売ネットワークがあたりとなり、スーパーの台頭に乗り遅れてしまった。そこで、他社から菓子を仕入れて、スーパーに卸す問屋業に力を入れたらしい。

現在の会長である先代社長は、問屋業では利益が期待できないからと野菜果物チップスを作ったり、新しい味の豆菓子を開発したりして、当社のルーツ

とされる豆菓子屋本来のあり方を確立した。もちろん、いくつも失敗は重ねたが、その時代の流れを読み取りながら挑戦したことが、現在の当社の礎になっていると思う。

### 忘れてはならない チャレンジ精神

同社のヒット商品に「竹炭豆」がある。  
黒い食品はタブーと  
されていた中、予想を超える  
大ヒットを飛ばした。

「竹炭豆」は九年前、現会長が開発した。当時は枕の中に炭を入れるとか、炊飯器に炭を入れてご飯を炊くなど「炭ブーム」が起こっていたが、食品に炭を入れるというのは初めてだった。しかも黒い食品に抵抗感を持つ人も多く、私も「黒い豆なんて売れない」と思っていた。ところが発売すると、生産が追いつかないくらい爆発的に売れ、大ヒット商品となった。

当社が一四〇年以上も続けているのは、伝統を守り続けていることに加え、チャレンジ精神を忘れずに新しいことに取り組んできたからだと思う。常に「こんな味の豆があったら面白

### 可能性を探り 成長へつなげる

既成概念にとらわれず、  
豆菓子の可能性を  
追い求めていくと語る。

現在は豆をコーティングしてさまざまな味に仕上げているが、今後は豆菓子の基本をもう一度考えてみようと思う。原材料の見直しも必要だ。豆菓子に使わないような材料を使うことで、新たな食感の豆菓子ができるかもしれない。まだまだ可能性はあるだろう。海外にも豆菓子はあがるが、日本のように手間をかけたものはほとんどない。パッケージや値段、味などをどう変えれば世界に通用する商品ができるか、考えていきたい。

これからは豆菓子の文化を守り、次の世代へと継承することが大切だ。自分自身の成長が、会社の成長を決めると思う。単に売上アップを目指すだけでなく、社員と共に人として成長していきたい。