

月刊

東海財界

「幸せと感動を届ける企業」
というメッセージを
伝えたい



スギモトグループホールディングス株式会社 代表取締役社長
杉本食肉産業株式会社 代表取締役会長
杉本 達哉氏

Monthly Report



株式会社メニコン
田中英成
名誉会長

偉大な父の背中に学ぶ
自由、寛容さが自立心、
独創的な発想を生む



日本弁理士会
東海会
加藤光宏会長

知的財産が
当たり前で尊重される
社会を目指す



S graphics
デザイナー
高久 綾さん

学びながら制作し、
新しいものを
送り出し続ける

スギモトグループホールディングス
株式会社 代表取締役社長
杉本食肉産業株式会社 代表取締役会長

杉本 達哉



中核会社の杉本食肉産業（本社・名古屋市）が創業125周年を迎えたスギモトグループホールディングス（HD、同）は4月、経営体制を刷新した。杉本匡彌副社長（51）が社長に昇格、5代目社長としてHDを率いてきた杉本達哉氏（65）は会長に就き、同HD社長は引き続き兼務する。杉本達哉氏に話を伺った。

杉本 達哉（すぎもと・たつや）

1959年12月13日生、名古屋市出身。1982年南山大学卒業、同年プリマハム株式会社入社、86年杉本食肉産業株式会社入社、2005年取締役副社長、09年代表取締役社長就任、25年スギモトグループホールディングス株式会社 代表取締役社長・杉本食肉産業株式会社 代表取締役会長就任

—杉本食肉産業は今年、125周年を迎えます。

杉本達哉氏（以下杉本氏） 125年続けられたお客様への感謝と食肉業界自体、BSE（狂牛病）、コロナ禍など様々な危機を乗り越えて今を迎えられたのはお客様と社員のおかげという感謝の気持ちです。特にBSEの時は業界がなくなるかも、という大変な危機で、生産者がいて、仕入れ先がいて、我々があり、もちろんひいきにしてくれるお客様あつての商売。その信頼関係があつて長く続いてきたことが大きかったと思います。

—時代の変化にどのように対応されてきましたか。

杉本氏 時代に応じて売り方を変えてきました。今で言うネット通販。コロナ禍では宅配。肉自体は種類など限界はありますが、売り方は無限にあります。お客様に届けるセンターを作ったり、海外に影響力のあるSNSも。今で言うローコストビーフとか生食できる商品など需要があれば対応し、あらゆる方法にチャレンジしていきます。ホテル、レストランだけとか、小売りだけとかの業者に納まっていたのは淘汰されてしまいます。

スギモト本店では総菜に力を入れ、作りたてを食べられます。また料理教室もあります。客のニーズに応じて一つの形に固執せず臨機応変に対応してきました。

大事なのは経営判断。一番気にしているのは現

場を回って、製造現場、販売現場を大事にすることです。一方で現場の人が気づいていないことも私たちが気づき、方向を見出していきます。いかに正しい情報を現場から得るか。成功体験はあてになりません。失敗体験を次の成功につなげることが大事。私は5代目なので経験を受け継ぎながら今の時代に合った判断が必要です。大事なのはスピードと危機感。今はグローバルな時代なので世界情勢によって日本もすぐにガラッと変わるので、何か起きてから、ではなく普段から危機感を持ってやるべきことを見据えることです。輸入の自由化、震災、コロナ禍など10年毎に大きく変化します。そういう時は会社を変えるチャンスでもあり、色々な改革をしてきました。

危機感ばかりでなく、現場には希望と夢が大切です。

—長年続いてきた秘訣は？

杉本氏 お客様の声を一番大切にしてきたことです。固定観念にとらわれずサービスや総菜など肉に関するあらゆることをやってきたことがスギモトらしさかもしれません。そして「進化する老舗」でありたい。今はスピードが速く対応力も進化が必要。将来的には肉以外のモノを扱うかもしれません。今既にサンドイッチや餃子の会社があります。食の分野が広がっていて、スギモトらしさは総合力対応力かもしれません。

杉本氏 ホールディングス体制にしてS N S
海外事業、M & Aなど企業としてより早く変
に対応できるようにしました。ただ優先順位
付けていくことは大切です。海外進出もあり
ますが、まずは輸出するためにパートナーを作
ことを考えています。