

経済情報コンダクター

月刊

## 東海財界

2025 6月号 June  
(毎月25日発行)

TOKAI ZAIKAI

「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  
当たり前に尊重される  
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



#### —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っての商売。その信頼関係があっ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。今で言うとネット通販。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。今で言うとロー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て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。一番気にしてるのは現

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

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、方向を見出していく。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。

#### —長年続けてきた秘訣は？

**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。

## 一次の150年、200年に向けた姿は？

**杉本氏** ホールディングス体制にしてSNSや海外事業、M&Aなど企業としてより早く変化に対応できるようにしました。ただ優先順位を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ることを考えています。

一方、業界の変化は激しいので、足元を固めながら進めてく必要があります。今は少子化、円安、人手不足など問題はたくさんあり、そちらが優先でその上で余裕があれば将来的な種まきをします。一番の課題は新工場（現在の豊田工場の2倍の面積で建設予定）でそれに向けて考えています。

またネット通販に力を入れており、楽天とのコラボは大きくなる可能性が高いと思います。店舗出店では全国的に商業施設でチャンスがあれば増やしていきたいです。

## 一次へのバトンをどう受け渡す？

**杉本氏** ホールディングスとして全体を支えながら、過去の事、これから戦略を指導しながら一緒に学びながらやっていこうと思っています。過去の上に新しいことをプラスすることが大事だが、出来るだけ任せていきたい。新しい感性でやる事が大切で、私も新しいことを反対されながらやってきました。脱問屋業、脱個人商店、脱ローカル企業。それまでは逆だったが、それを打ち破るもので最初から全国展開を考えていました。

しかし、これからはまた原点回帰が必要になることもあるかもしれません。時代の変化に対応し、常に変わり続けることが大切だと考えています。



## 杉本食肉産業株式会社 代表取締役社長 杉本 匡彌

杉本 匡彌（すぎもと・まさや）

1973年7月24日生、名古屋市出身。1996年 愛知学院大学卒業、同年 米久株式会社入社、99年 愛知畜産加工協同組合入社、02年杉本食肉産業株式会社入社、20年 取締役副社長就任、25年 杉本食肉産業株式会社 代表取締役社長就任



6代目社長として、前社長との思いを引継ぎ微力ではございますが、最善を尽くし社業の発展に努力いたす所存でございますので 前任者同様ご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

売上利益に関わる取り組みとして、卸部門は『攻

ただ業界の中で生きるのではなく、日本経済の中で生きていかざるを得ません。業界のトップではなく、企業として一流を目指さなければなりません。優秀な人材は、他の業界とも比較して働く企業を選んでいます。食の分野の勉強会に2ヵ月に1回参加し、菓子や酒などの企業を見学していますが、学ぶことは多いです。社会貢献、環境問題から社員の待遇、コンプライアンスまで、当社はまだ改革を始めたばかりです。

## 一顧客や従業員、関係者へのメッセージを。

**杉本氏** 従業員には、未来の姿を示していきたい。「一緒に夢のある未来を実現していこう」と。今だけでなく、先のことも見据えて進めていく必要があります。

お客様には、肉を売るだけでなく「幸せと感動を届ける企業」というメッセージを伝えたいです。おいしいものは文化であり感動で、一生思い出に残るものです。スギモトの商品は「ちょっと高くても相当おいしい」を目指しています。選びに選んでいるので、間違いないものだけを提供しています。想像以上に美味しいければ、お客様は感動します。また、その感動には素晴らしい牛が欠かせません。スギモトは契約農家が育てた牛をすべて買い上げており、両者で味の追求を重ねた何十年もの実績があります。それが強みだと思っています。大変な時もありましたが、ステーキホルダーの皆様との貴重な信頼関係の上に今のスギモトブランドが成り立っていると肝に銘じています。

めの営業』と『守りの営業』を実践し、小売部門は『品質とサービスの効率化』を図り、外食部門は『業態開発』と『サービス・質の向上』に取り組んで営業利益の実績アップを実行いたします。

今後の大きな組織編成は、豊田工場の移転に伴う新工場の建設設計画が責任重大と考えています。