

# なんつね・南常之新社長にインタビュー



「お客の視点に立ったニーズの把握が重要」と南新社長

日本の食肉業界の発展に向け、機械化・省力化の側面で大きく貢献してきた(株)なんつねの新社長に南常之副社長がこのほ

ど就任。抱負や今後の事業展開などについてお話をうかがった。

ズの2極化やライン化など、方向性を示唆した。社長就任の決意や今後の抱負についてお話をうかがった。

創業以来、食肉機械のトップメーカーとして確立してきた信頼を大切に

し、ユーザーや社員ばかりでなく販売代理店や供給業者、また消費者や地域住民の生活レベル向上に寄与することが最も重要

な点だと考えている。5年、10年を見据えた施策に真剣に取り組み、10年、200年と事業を

続けていくための基礎づくりを行いたい。

——ことし、新しい中期経営計画がスタートしました。

2009年6月に計画策定に着手し、ことし1月にはほぼ固まっていた。

第1のキーワードは「お客の視点に立ったニーズの把握」。

従来も、新機種の投入。07、09年、2009年は「開発力の強化を図る」ことに力を注ぎ、

バック定量スライサー「リブラ」の誕生はその成果

と、今後は「リブラの進化形」を開発して、現場の声を

基盤の充実を図る。

社員の半数以上が20代、30代と若く、また60代、70代でも現役で

活躍している社員も多く、オンラインワンに挑戦できる

立場にあるので、その姿勢を続ける。同時に、競合他社より劣るものを製造販売すれば最終的にユーザーに迷惑をかけるので、「メイカーバイ」(製造するか調達

## 開発と販売を強化

### 取引先ニーズに根ざし

ついた新機種の投入を2の矢、3の矢と打ち出し、新たな経営理念としていく。

新体制のスタートにあたり、新しい組織づくりが求められていま

う反省の気持ちを含め、社員全員が意識改革し、ユーザーの声を細やかに吸い上げ、それに

最大限こたえていくことを最初の取り組みとした

幸い、前社長の急死に際しても社員の足並みに乱れはなかった。社員の

頭張りには非常に感謝したいと思っている。

念としてきた「食肉業者への奉仕」を社是と決

め、新たな経営理念として社員、ユーザー、消費者、販売代理店、供給業者、地域住民の皆さまの生活レベル向上に寄与す

ること」を掲げたい。また、顧客対応をより迅速に行える組織へと転換したいと思っ

ている。社員の半数以上が20代、30代と若く、また60代、70代でも現役で活躍している社員も多く、オンラインワンに挑戦できる立場にあるので、その姿勢を続ける。同時に、競合他社より劣るものを製造販売すれば最終的にユーザーに迷惑をかけるので、「メイカーバイ」(製造するか調達

するか)の選択も引き続

軽減することがとても重要だと感じた。清掃時間

同時に、次は韓国マーケットへの対応を考えた

い。為替の変動やタイの騒乱など注視すべき課題

は多いが、世界の成長センターといわれるアジア

を中心に業務展開していく。

輸入という側面では、韓国で生産している真空

包装機が好評なので、2極化対応製品の一つとして力を入れたい。

【プロフィール】 1975年9月3日生まれ。34歳。最終学歴は米国カリフォルニア州立大学大学院経営学修士(MBA)。現在、神戸大学大学院経営学研究科に在籍中。家族は夫人、長男(4歳)、長女(1歳)。

趣味は「釣れない釣り」、スキューバダイビング、スポーツ(とくに生肉スライサーの販売台

数も伸びている。製品が不足しがちなので、北京銘は「知恩報恩」と「き

ようはこれからの人生のスタートである」