

株式会社北研

トップ
インタビュー
Top Interview

代表取締役社長 白田 卓一 氏



生産者と共に日本から世界へ

今回のトップインタビューは、「総合相談グループ」の紹介により、きのこ種菌の開発・製造販売、きのこ菌床の販売、きのこ生産用機器及び資材の販売、きのこ栽培プラントの請負工事等、きのこに関わる仕込みから販売サポートまでお客様に寄り添い、今年創業60周年を迎えた株式会社北研（壬生町）を訪ね、白田社長からお話を伺いました。

会社の沿革についてお聞かせください

当社は、1961年6月に、きのこの研究を行う「北研産業株式会社」として現所在地に設立され、初代社長として内堀忠利が就任しました。創業当時は原木しいたけの種菌製造でしたが、すぐに「なめこ」の北研として生産技術を確立し全国に普及させました。その後、なめこ以外でも稼げるきのことして「しいたけ」に着目し、30年前に菌床しいたけ適応品種として「北研600号」を開発しております。

20年前には、しいたけ菌床の上面からのみきのこを発生させる「上面栽培」の技術（特許取得）を開発

しました。この栽培方法は、「きのこの秀品率の向上」「収穫量の安定」「労力の分散と省力化」「栽培施設の効率よい利用」などを統合したかぎりなく理想に近い栽培方法です。その後、空調機を利用した施設栽培で、温湿度を管理したクリーンな環境で年間を通して計画的なきのこ生産が行える「サンマッシュ周年栽培型」を構築し、最近では、最新のきのこ生産用機械や設備を導入した「きのこ栽培プラント」なども生産者の皆様へご提供しています。

自然栽培から周年栽培、機械栽培へとしいたけの栽培方法も逐次改良され、現在では、日本で生産される菌床生しいたけの約50%が当社の種菌を使用しており、国内シェアトップの座を維持し続けています。

経営面では、1991年9月に、社名を「株式会社北研」に改称するとともに、営業所も北は岩手県から南は大分県まで全国に5営業所を配置し、売りっ放しではなく、お客様に常に寄り添って経営をサポートしていく体制を展開しています。

社長ご自身のキャリアについてお聞かせください

大学卒業後、地元岡山県にある商社の営業職として3年間勤務しましたが、社中である「栽培者が有るから会社が在る」に感銘を受け、栽培者と共に成長できる当社の西日本営業所（倉敷市）に転職しました。その後、西日本営業所や四国営業所にて、近畿地方や四国地方の営業職を13年勤めた後、本社へ異動となり、営業課長、椎茸の販売・加工食品等の新事業、研究所の人事や設備管理、西日本統括部長を経験後、2019年9月に代表取締役社長に就任しております。



開発品種「北研 600号」

御社の経営理念等についてお聞かせください

当社は、社是、企業理念、経営理念として以下を掲げています。

・社是

「栽培者が有るから会社が在る」

・企業理念

「わが社はきのこ産業の未来を創造し、広く社会に貢献する。」

・経営理念

「栽培者が感動する品種・種菌・技術を開発・提供し、きのこ産業の発展に貢献する。」

役職員が生きがいを感じ、喜びを分かち合える職場づくりをする。」

企業理念の中に「広く社会に貢献する。」とありますが、これは国内だけではなく、今後は、60年のきのこ栽培経験と育種開発を通じて世界の人々に貢献できるような活動をしていくという思いも込めています。

また、北研社員としての行動指針の定めもありますが、私から、社員の皆様には、小さな事も大きな事も何事にも情熱を持ってチャレンジするよう言っています。チャレンジしないと結果も出ませんし、結果が出ないと次には進めません。例え失敗したとしても、その失敗を反省し、次に活かすことでその後の会社の利益に貢献できることもあるので、失敗は成功の基、失敗を恐れないようにと発信しています。

人材育成についてお聞かせください

人材育成への投資として年間1,000万円の予算を計上し、主に外部講師を社内に招聘し部門別研修や階層別研修を実施する他、産業振興センターなどの外部機関の研修に参加させたり必要な投資として力を入れています。

また、成果・貢献度に応じてインセンティブを与える独自の評価システムを活用し、従業員や組織のモチベーションを高めるようにしています。

新型コロナウイルス感染拡大に伴う事業への影響は

売上は減少しましたが、その分販管費も減少しましたので、実績としては昨年並の水準は維持できていま

す。営業活動の自粛によりお客様への対応は電話中心となりましたが、これまで培ってきたお客様との強固な関係もあり、大きな影響はありませんでした。

会議・セミナー関係で、生産者の組織「全国サンマッシュ生産協議会」と協賛して全国20か所で開催しているサンマッシュ夏期セミナーが中止となったり、毎月集合して行っていた営業会議がWeb会議へ変更するなどの影響がありました。

最後に、今後の事業展開等についてお聞かせください

「今のお客様を大切に」を念頭に、強固な関係を維持していくため今ある技術に更なる磨きをかけていくとともに、冬場の農閑期に新たな栽培を検討している農家や、定年退職後に農業を考えている人などの新しいお客様の開拓も進めていきます。現在は国内ビジネスを第一に考えていますが、今後は時代の変化も捉え、海外ビジネスも視野に入れながら事業展開を考えています。栽培者と共に創ってきた統一ブランド「サンマッシュ」を世界の方々に安全で安心して、新鮮で美味しいシイタケを食べて頂きたい。

また、しいたけ以外のなめこ、ヒラタケ、マイタケなどの育種開発も継続して進めていくとともに、生産者の皆様が安心・安定して栽培できるよう、栽培期間の短縮や省力化のほか、高品質、高収量、高収益の品種開発にも注力してまいります。



製造販売種菌ラインナップ

会社概要：株式会社北研

代表者／白田 卓一
所在地／下都賀郡壬生町駅東町7-3
資本金／5,000万円
従業員／119名
URL／<https://www.hokken.co.jp/>