

次世代社員が語る いま 現在と

ニチモウの これから 未来



食品事業本部
第二営業部
岩目地さん



機械・資材事業本部
化成品営業部
中山さん



管理部門
食品品質管理室
土田さん



海洋事業本部
研究開発室
落合さん



機械・資材事業本部
機械中央営業部
尾井さん



管理部門
財務部
田野口さん

■ ニチモウの社風、私の仕事

◆**落合** お客様と連携しながら商品開発を進めている点がニチモウの魅力だと感じています。私は海洋事業本部に所属し、山口県下関市で漁網の設計や開発に携わっていますが、大型の実験水槽を使った模型実験の様子を漁師さんに見ていただき、意見を伺うことで、お客様のニーズに合わせた漁具の開発をします。環境に配慮した生分解性の資材などでも、漁師さんの意見を反映しています。

■**中山** ニチモウは「やる気があるのならやってみな」というように、チャレンジする人の背中を押すことを大切にしてくれる会社だと思います。私は化成品営業部に所属していますが、上司には「今、こういう仕事をしていて、お客様の反応はこうです。そこで、こういうチャレンジをしたいと思います」という具合に報告し、意見をもらいます。チーム内で助言し合える関係にも魅力を感じます。チームの仲間と保養所に出向き、意見交換をすることもあります。

▼**尾井** ニチモウの従業員数は200名を少し超えるということもあり、風通しのよさを感じます。私は機械中央営業部で食品機械の販売を行っていますが、部署内の風通しに加え、部署間の連携も密に行われています。例えば中山さんのいる化成品営業部とも連携し、段ボールや食品トレイ、包装資材の販売をしたり、食品営業部の人と連携してホタテの貝柱を販売したりすることもあります。

■**田野口** 尾井さんのおっしゃるとおり、部門間で連

携を図りながらさまざまな商材を扱い、かつワールドワイドな業務を展開しています。私は財務部に所属していますが、海外で買い付けた原料の支払いを請け負うこともあり、業務を通じていろいろな国の制度を知ることができます。国内だけでなく海外の業務も経験することができることに魅力を感じます。

■ 活躍できる職場環境

■**土田** 仕事を長く続けていくうえでは、従業員のワークライフバランスに対する会社側の理解や配慮が不可欠です。私の所属は食品品質管理室ですが、2023年3月まで育児休暇制度を利用していました。こうした制度を使えることには安心感があります。最近では男性の育児休暇取得も始まりましたが、育児休暇取得の壁を越えていくには会社からの支えも必要です。

■**岩目地** 土田さん同様、私も子育てと仕事を両立させています。私は食品事業本部で営業を担当していますが、仕事量は以前と変わらずにやる事ができています。チームで支え合う体制が整っているからです。私のチームでは連携が進んでいて助かっていますが、各チームで温度差があるようにも感じられ、その点には課題があるように思います。

◆**落合** 私の職場では仕事と育児を両立させている女性が少ないこともあり、自分が将来、それをどのように両立させていけるのかをイメージすることができず、その点では不安があります。私は現場に近いところで仕事をするにやりがいを感じているので、仕事と育児を両立させるために、自分のやりたい

仕事が制限されるようなことがあると嫌だなという気持ちもあります。

■**田野口** 職場に女性が増え、女性がもっと活躍しやすい職場環境が整備されていくと良いと思っています。男性の管理職のもとでは、女性が1～2名しかいない部署での発言は、どうしても少数意見として捉えられがちです。女性管理職が増えていくことで、女性の声を取り上げられる機会が増えたり、目指すべき先輩像がイメージできることで、モチベーションアップに繋がると思います。

■ ニチモウの未来、未来へのチャレンジ

■**岩目地** 水産資源には限りがあり、さまざまな要因で、その供給も激しく変動します。その中で、良い品質の水産物を安定的に食卓に届けることがニチモウの使命だと思います。食品事業の柱である、すり身、カニ、助子、冷凍魚、加工品を食卓にお届けすることに加え、今後は新しいものにもチャレンジすべきだと思います。そうしたチャレンジに対して私自身も主体的に関わっていきたいと思います。また、ニチモウブランドの価値を最終消費者にもっと知っていただけるよう、今後はもっと積極的にアピールすべきだと思います。

■**中山** 私は建材用のフィルムを担当しているのですが、日本の少子高齢化がさらに加速し、新築住宅着工数の減少が見込まれるなかで、何らかの手を打っていく必要があります。ニチモウが提供するフィルムに対するニーズがなくなることはないと思いますが、

今後増加していく医療・介護施設向けに積極的に展開していくなど、打開策はいくつもあるはずですが、ニチモウが描く「浜から食卓まで」をカバーするサイクルのなかには住空間も存在します。例えば食品工場の内装まで任せてもらうなど、ニチモウの強みである部署間の連携で、新たな商品づくりができれば良いと思っています。

▼**尾井** 機械の販売に携わっているので、お客様が深刻な人手不足に陥っていることを肌で感じます。省人化、機械化に対するニーズは今後ますます増えていくと思われます。ニチモウがこれまで以上にお客様のニーズに寄り添い、課題を解決していくためには、ニチモウ自体がM&Aなどにより機械メーカーの機能を獲得し、機械についてのノウハウを駆使してお客様と対話することが必要かもしれません。高度なノウハウを提供し、お客様との信頼関係を高めることができれば、機械以外のさまざまな仕事のチャンスの獲得にもつながるのではないのでしょうか。

■**土田** ニチモウの強みは、少数精鋭で個人の専門性が高い点、また部門間の連携がうまく機能している点にあると思っていますが、個人の専門性が個人プレーの範囲にとどまっていて、それを継承したり、組織としての知見として扱ったりすることが、まだまだできていないように感じられます。横の連携はできている反面、縦の連携が不十分なのです。10年後のニチモウが、こうした点の克服ができれば、ニチモウの中に点在する「強み」を結集した製品や事業展開ができていくのではないかと思います。そのために今後、私自身も力を尽くしたいと考えています。