ダイヤソルト

2029年ゴール目指し着々「強み」、更なる「強み」に

▶ダイヤソルト　熊野直敏社長

コロナ禍の影響を受けた前期は大変苦戦を強いられましたが、下期以降は化成品事業の受注増加でカバーすることが出来ました。化成品事業の受注増加は、第5世代移動通信システム（5G）によってIoT領域が拡大し、電子製品の製造原料の一部として、当社の高純度カリウム製品が選択されたことによります。今後は需要予測を精査した上で設備増強も検討します。

昨年策定した10カ年の「中長期経営計画」は2029年度をゴールとし、現在各事業で事業戦略（技術・営業・人材）を年度目標に合わせて遂行中です。営業部門では、海外展開を含む販売量拡大に向けた事業戦略を親会社の三菱マテリアルからの協力と、先人達が開拓した中国向ルートを中心に取り組み、日本の安全安心な食用塩の海外展開を目指します。

生産の技術戦略は、自動化推進によるコスト削減と最適生産体制の構築を、化成品は医療分野での企業連携を検討しています。

今年度設置した「ロジスティクス部」では、営業と製造を包括した計画生産、物流合理化策を進め、「ガバナンス推進本部」ではCSRを含め更なる企業としての事業基盤強化と、「企業は人なり」をモットーに人材育成を推進します。また、国が掲げるCO_2排出量削減に合わせ、エネルギーの転換や生産プロセスの改革の検討を進め、持続可能な会社を目指し、この技術戦略を是非実現させたいと考えております。

竹之下

地元商圏のセーフティネット 業務効率化と人材育成の施策

▲峯元良久社長

1956年に竹之下竹二が鹿児島市住吉町に竹之下商店を創業。1972年に現所在地の錦江町に本社機能を移転した。販売網を拡大しながら全温度帯商品の育成や低温度食品の試験輸送を続け、4温度帯の海上輸送用電源付きコンテナの開発に成功。それまで困難とされてきた低温食品類の離島での配送を可能にした。これにより1969年に屋久島支店、1990年には沖縄支店を開設。鹿児島では屋久島、種子島、奄美大島、徳之島などを、沖縄では沖縄本島、宮古島、石垣島などの離島を取り巻く商圏全域をほぼフォローできるだけの盤石な供給体制を確立した。

一方、業務用市場への展開に弾みをつけるべく、1997年に業務用向けの宮崎営業所を開設。南九州エリアでの流通基盤を固めながらフルライン流通を実現した。顧客満足に重きを置いた供給網の整備とともに、人口減が続く離島を含めた過疎エリアへのセーフティーネットとしての商品供給を担っているのも同社の矜持となっている。

持続可能な会社を継続すべく、業務効率化と人材育成に力を入れている。新電算システムを導入し業務合理化を進め、余剰人員の配置転換で慢性的な人手不足を解消した。人材育成では社員全員が仕事と子育てを両立でき、能力をいかんなく発揮できるような働きやすい環境を創出すべく、男性の育児休業取得を講じる「次世代育成支援行動計画」を策定。雇用環境の整備に繋げる施策の実施にも積極的に取り組んでいる。