

応援団が見つけた注目企業

PICKUP COMPANY

新潟の企業の隠れた魅力・実力を、応援団が徹底リサーチ！
企業研究・企業理解をさらに進めるヒントが詰まっています。
関心のある企業については隔々までチェックしてくださいね。

株式会社リオン・ドール コーポレーション

日々の仕入れから、産地開拓や地場野菜の開発まで。
生産者と信頼関係を築き、美味しい商品を店舗へ



商品部 農産部長 / 川崎 勝則氏

福島県会津若松市に本部を置き、福島県、新潟県、栃木県で48店舗を展開するリオン・ドール コーポレーション。充実した品揃えと、お客様目線に立った喜ばれる店づくりで、地域の人々に愛されています。

今回は商品部の川崎勝則農産部長にインタビュー。十数年に渡り農産部門のバイヤーを担当。現在は4名のバイヤーの長を務めると共に、自らは地場野菜担当として地元の農家と連携した商品開発に力を入れています。バイヤーの仕事とは？ やりがいや魅力についても伺いました。

基本データ

設立 / 1950年3月 資本金 / 2億円 本社所在地 / 福島県会津若松市中町4-36 連絡先 / 0242-26-2111
社員数 / 3426名 (男784名、女2642名) 売上高 / 600億円 (2017年2月)

バイヤーの仕事について教えてください。

バイヤーの仕事は概ね3つに分かれます。1つは市場や生産者から商品を仕入れ、各店舗に納めること。2つ目は産地の開拓や新商品の開発。全国各地や海外も含め、リサーチをしてめばしい産地を見つけると、実際に足を運んで生産者と話し合いながら商品化します。

3つ目は地元の農家さんとの取り組み。地産地消が注目されているなか、鮮度が良くおいしい地場野菜はお客様に喜ばれます。また、農家さんにとっても、地元の人に消費してもらえるのは嬉しいでしょう。朝収穫したばかりの野菜をお店で販売させていただいたり、お客様のニーズに合った商品づくりをお願いします。当社が生産者と消費者の間に入ることでいい形の循環を創り、地域経済の活性化に繋がたいと考えています。



農産部門のバイヤーは5名。福島県の会津地区と中通り地区、新潟県、栃木県の4エリアをそれぞれ1名が担当し、私が全体を見ています。各バイヤーは担当エリア内の市場から毎日商品を仕入れます。ただ、農産物の産地は季節の移り変わりに伴い移動するため、仕入れ先を変えながら供給が途切れないようにします。さらに先ほどお話したような、新商品の開発や地元農家さんとの取り組み、また、全国の優良産地の商品仕入れや、果物を中心とした輸入青果の仕入れも行います。このため、全国各地や、時にはアメリカ、フィリピン、ニュージーランド、オーストラリア等、海外へも出張します。

仕事のやりがいや面白み、心がけていることは何ですか。

当社は福島、新潟、栃木3県内のみで展開しているスーパーです。だからこそ、全国展開のスーパーでは賄いきれない地元産にこだわっています。

「福島の店には福島産」「新潟の店には新潟産」「栃木の店には栃木産」が基本。その上で味と鮮度、さらに価格とのバランスを考えた仕入れを行っています。

やりがいを感じるのは、自分なりに考えながら、様々な取り組みにチャレンジできること。お客様に喜んでいただくために、全国の産地に出向いてお薦めの商品を見つけたり、地元の農家さんと共同して商品を開発したり。例えば、冬至といえばかぼちゃですが、近年の主要産地は北海道。福島県内での生産量はわずかです。でも、昔から続く冬至の風習に、ぜひ地元産のかぼちゃを利用していただきたいと考え、4年前から会津の農家さんに生産をお願いしています。

また、各地で問題となっている耕作放棄地の活用にも取り組んでいます。新潟県村上市の農家さんには、放棄地を利用してブロッコリーやセロリを作っていただいています。農家の高齢化は顕著で、お話を伺うと「農地はあるけれど、何を作ったらいいかわからない」と仰る方が多いです。ただ「こんな野菜を作りませんか。当社が販売しますよ」と働きかければやる気を起こし、一生懸命作ってくれます。農産物を扱うバイヤーは、特に人との繋がりが大事。そこに面白さがあると思います。



貴社の魅力、そして今後の展望について教えてください。

当社では「まずやってみること」。そして「失敗は自由であり、次に生かせばいい」という考えが、社員全員に浸透しています。私自身も若い頃、失敗したことがあります。野菜が不作の年のこと。商品を切らしてはいけないと焦り、高値時に仕入れました。でもその後に供給量が増えて値段が下がり…。当時は大変な思いをしましたが、失敗して初めてわかることは多いと思います。

また、年齢や役職を問わず協力し合える関係も魅力です。私を「部長」と呼ぶ人は一人もいません。新入社員からも「川崎さん」。こんなところにも距離の近さ、風通しの良さが現れていると思います。また、年齢を重ねて役職が付いても、全員が現場主義。社長は「事件は現場で起きている。現場へ行かなければ何もわからない」と話します。私も全国の産地へ行って農家さんにお会いすることが多いですが、未だにとっても勉強になります。



ドラッグストア等の参入を含め、スーパーマーケット業界の競争は今後も激化していくでしょう。これまで通りのやり方は通用しません。お客様のニーズを捉え、例えば個食化への対応や、簡便に食べられる商品の開発等が必要です。バイヤーは、よりお客様に喜んでいただける仕入れを目指します。キーとなるのは地元産。高騰化する物流価格への対策としても有効な、地場野菜の仕入れや開発に力を入れていきたいです。

求める人材について、さらに就活生へのメッセージをお願いします。

先ほどもお話したように、当社はやる気を応援する会社です。若い方もどんどんチャレンジしていただけます。「こんなことをしてみたいのですが」「従来のやり方を、このように変えたらどうでしょう」といった提案は大歓迎。自分なりに考え、アイデアを出せる方は当社で活躍できます。また「ITが得意」「情報収集なら任せて」等、若い方ならではのスキルにも期待しています。

やりたいことがある方にとって、リオン・ドールは魅力の大きい会社だと思います。入社時には配属部門の希望を出せますし、その後も「店長になりたい」「バイヤーを目指したい」といった意思表示ができます。農産部門の若手バイヤーは入社4年目。4年目でバイヤーを務めるのは、他と比べたら早いかもしれませんが、入社当初からの思いが叶いました。やる気がある方、頑張っている結果を出している方なら、年齢に関わらず裁量が与えられます。そして責任のある仕事を経験すればするほど、大きく成長できると思います。会社がさらに発展していく上で、若い方の感性や発想、行動力は欠かせません。ぜひ、当社と一緒に頑張りましょう。



取材を終えて…

リオン・ドールの店頭には並ぶ色とりどりの青果。仕入れの基本は店舗所在地の県内産であること。美味しくて新鮮なもの。そして価格とのバランス。「これからも地元産にこだわり、ここを強みとし、お客様にもっと喜ばれる商品を提供していきたい」と話す川崎部長は、農家と共同した商品開発や耕作放棄地の再利用に力を入れています。

「バイヤー＝商品を仕入れる仕事」では括れない仕事の広がり。そして「農産物という手間をかける商品だからこそ、作り手との信頼関係が重要」というお話。農産部門バイヤーの奥深い魅力を感じました。