



優秀な人材は「応募を待つ」では獲得できない

CLIENT

大六まぐろ株式会社
取締役
竹内 貴則

東京都三鷹市に本社を構え、マグロの加工・卸売を手掛ける大六まぐろ株式会社。設立から10年が経つ2018年には、40億円まで売上を伸ばしていた。地中海沿岸地域の中で随一のマグロの漁獲量を誇る島国、マルタのマグロ養殖会社と長きに渡って関係性を築いており、高品質なマグロを安価で仕入れることを可能にしている。また、加工方法によって品質が左右されるマグロを、顧客の要望に沿って、高い品質で自社加工する技術にも強みを持っている。

さらなる売上拡大に向けて、市場の他にスーパーへの直接販売や、海外営業の強化、仕入れ量の増加など、取り組むべき課題が山積みであった。取締役の竹内貴則氏は、売上高増加の施策を講じるべく、まずは組織力の強化を図りたいと考えていた。採用にあたって、最初に利用したのは大手転職サイトの求人広告。しかし、優秀な人材に出会えるどころか、応募すら全く来ない状況が続いた。

「応募が来るまで待つという受け身の姿勢ではいけない」と痛感し、何か別の採用手法を考えなければい

けないと悩んでいた矢先、レイノスから一本の電話が入る。竹内取締役はスカウトサービスがどのような内容かよく知らなかったが、「クライアントに必要な人材を能動的に探す」という採用手法に興味を惹かれた。

「通常の求人媒体では応募すら来なかったため、かけた費用が無駄になってしまいました。攻めの姿勢で採用を行うことで、優秀な人材が獲得できる可能性が上がるなら投資をする価値はあると思いました」（竹内取締役）

水産業界の仕事は朝が早く、面談できる時間帯も限られてしまう。そのためレイノスの担当者が自社に合致する人材を事前に見極め、推薦してくれること、また候補者の詳細な経歴を聞いた上で面談に臨めることは効率が良く、魅力的だった。スカウトサービスならではの利点に大きな価値を感じた竹内取締役は導入を決意した。

マグロに特化した強みと経営陣のビジョンに惹かれて

レイノスから紹介されたのは岡崎

「岡崎さんは海産物の営業と配送の経験があり、弊社の業務内容ともマッチしていました。また、身なりや言葉遣いがしっかりしていて、お人柄も良いと感じました。何より、話をする中でマグロに非常に興味を持ってることが伝わってきました」（竹内取締役）

岡崎氏は、はじめこそ転職するつもりはなかったものの、大六まぐろが保有している海外からの仕入ルートや、全国への販売ルートという競争優位性や、面談時に感じた経営陣の事業に対する想いに心惹かれた。大六まぐろであれば、自身の仕事の幅が広がり、キャリアアップにも繋がると考え、移籍を決意した。

まずは「目利き」と

「加工技術」の習得に奮闘

岡崎氏は2019年3月に入社し、まずはマグロのいろはを学ぶため、現場での加工作業を任せられた。前職では営業活動が中心で、加工作業はほとんど行わなかったため、業務内容や生活リズムの違いに慣れるよう努めた。毎朝2時頃に豊洲市場へ赴き、3、4人でマグロの加工作

CANDIDATE

岡崎良文

前職では冷凍海産物を扱う卸売会社にて、ルート営業と新規開拓営業に従事。支店では同期8名中、最速で主任に昇格。月間売上200~300万円に留まる営業部員が多い中、2倍以上の売上をあげていた。



良文氏だ。冷凍海産物を扱う兵庫県
の卸売会社にて、大手ホテルやレス
トランへの販売営業に従事してい
た。大阪支店では営業部員常に18名
中4位以内の営業成績。その後、異
動した横浜支店では同期8名中、最
速で主任に昇格。ルート営業だけで
はなく、新規開拓の営業を兼任し、
取引先へのメニュー提案を積極的
に行うことで、月間売上200~
300万円に留まる営業部員が多
い中、岡崎氏は600万円の売上
をあげていた。

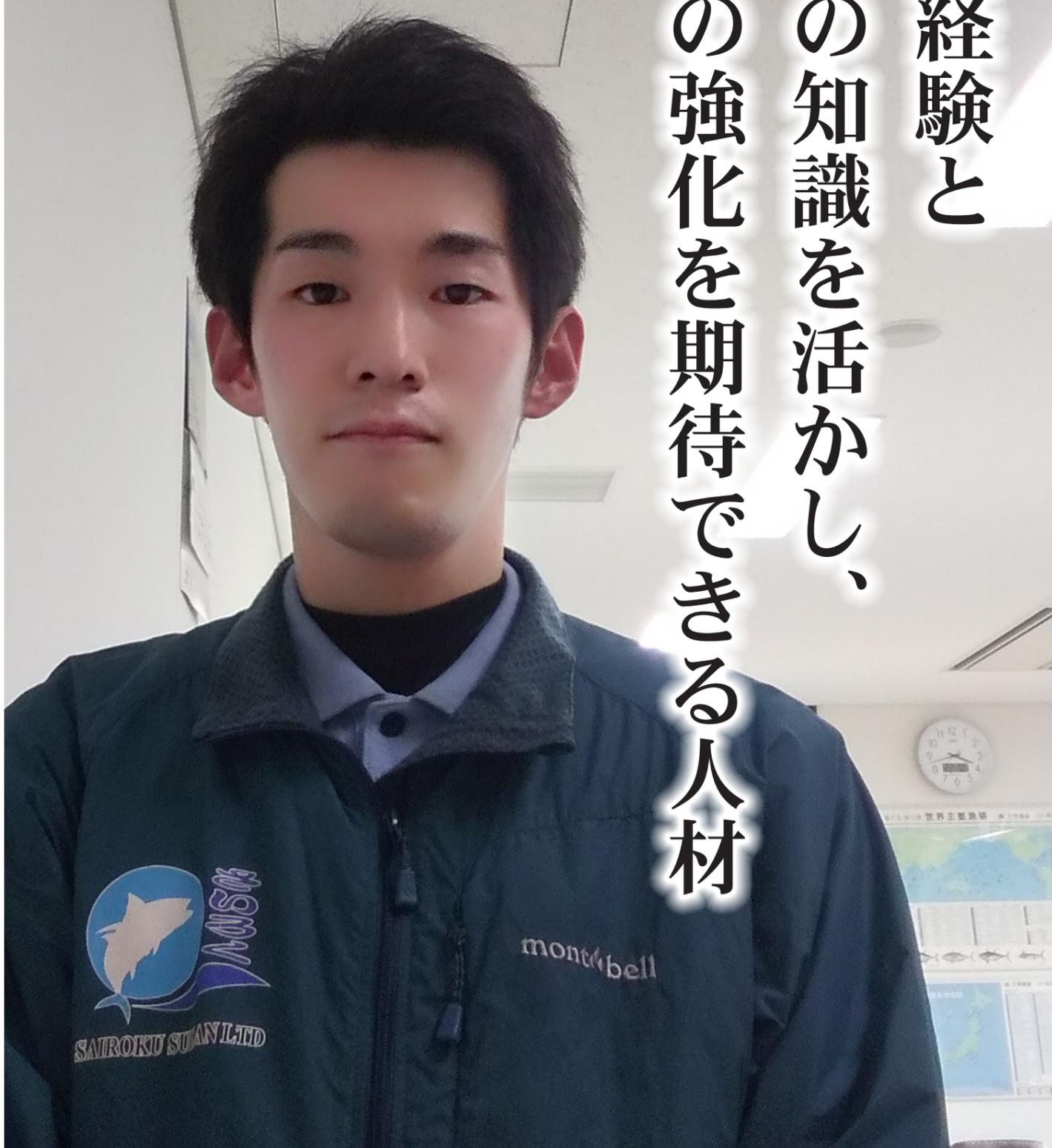
レイノスから声をかけられたとき
には、突然の連絡に驚いたという岡
崎氏。他社の仕事内容を知ることが
知見が広がり、今後のキャリアにも
プラスになるだろうと考え、面談に
臨むことを決めた。また、主にエビ
やイカなどの冷凍海産物を取り扱っ
てきた岡崎氏がマグロに特化した企
業と関わることは稀だった。大六ま
ぐろがどのように卸・加工販売を
行っているのかということに同業者
として興味湧き、面談に臨むこと
にした。

竹内取締役は面談に訪れた岡崎氏
に対し、とても良い印象を抱いたと
いう。



市場の変化に対応できる、強い会社を目指して

過去の経験と マグロの知識を活かし、 営業力の強化を期待できる人材



業を進めていく。1日に複数件の出荷を手掛けるため、1件にかけられる加工時間はおおよそ決まっている。そのため、いかにミスを無くし、現場を効率よく回していけるかが重要だ。

加工作業の経験が少ない岡崎氏にとって、身につけるべき知識やルールは多かった。ましてや大六まぐろで行っている加工は、顧客の要望に応えつつ、鮮度を保ち品質を向上させるためのこだわりの加工であり、専門的な知識が要求される。

また、これまでに経験がなかった「複数人での共同作業」にも苦労したという。

「前職では主に営業を行っていたため、個人プレーでした。しかし、今は複数名の現場作業が中心です。

自分がミスをすれば後工程に支障をきたし、周りのメンバーや顧客に迷惑がかかる。その責任の重さを感じています」(岡崎氏)

慣れない共同作業ではあるが、失敗したことは常にメモをして、再発防止に努めた。課題を見つけてはすぐに改善をはかり、積極的に行動を続けている岡崎氏に、周りのメンバーも刺激を受けている。

岡崎氏は、共同作業を始めてから仕事に対する考えに変化が生まれたという。

「以前よりも、組織の一員として貢献する意識が高まりました。仲間と協力しながら一つの仕事を進めていくことは大変ですが、やりがいもある。社会人として一つ成長させてもらいました」(岡崎氏)

竹内取締役は、岡崎氏の勤勉さを評価し、期待を寄せている。

「いつも真剣にマグロの種類や加工の仕方を勉強しています。日々、品質と価格のチェックを行い、目利き力を向上させようとする努力が伝わってきます。マグロの加工技術も、より高めていってほしいと思います」(竹内取締役)

マグロの加工技術と 販売力を高める

「岡崎氏がマグロの加工や目利きについての知識を身に付けた後は、前職の経験を活かして営業に力を入れてもらいたい」と竹内取締役は語る。以前、岡崎氏は旅館やレストランなど、多様な業態に販売を行っていた。顧客の年齢層やニーズも異なる中で、それぞれに適したメニューを提案し、それに合わせた商品を選び、調理方法などの情報提供を行うスタイルが強みだ。マグロの目利き力を習得できれば、今後の大六まぐろの営業強化につながられる可能性が高いという。

マグロは、大トロや中トロなどの希少部位を始めとする人気がある部位と、赤身などの、流通量が多かったり、調理が必要になったりする売れ残りやすい部位に分かれる。残ってしまったがちな部位をいかに売り切るかが売上を左右するため、竹内取締役は、岡崎氏の手腕に期待している。

「岡崎さんには、前職で培った経験と今の現場で身につけたマグロの知識を活かして、これまで顧客が試

してこなかった調理方法を積極的に提案し、どのような部位でも販売できるようになってほしいですね」(竹内取締役)

岡崎氏は今後の意気込みをこう語る。

「商品理解をさらに深めるために研鑽を続けたい。また、中国のマグロ漁獲量増加など激動する市場動向に対応する力を身につけ、一緒に働く仲間や顧客からより必要とされる存在でありたいと考えています」(岡崎氏)

大六まぐろは他の求人媒体では出会えなかった、岡崎氏という将来を期待できる人材を得た。今後、さらなる売上増加と組織力強化を実現していくことだろう。

COMPANY'S DATA



企業名
大六まぐろ株式会社
所在地
東京都三鷹市
業種
マグロの加工・販売