



特別企画

新春対談

対談完全版

めざすは健康応援企業

— 女性の社会進出をバックアップし 地元奈良を支えたい —

マーシュ総研株式会社

代表取締役

清岡 義教



奈良ヤクルト販売株式会社

代表取締役社長

谷川 千代則

MARSH SOKEN

マーシュ総研株式会社



清岡：今回は、奈良大宮ロータリークラブの大先輩でもあり、公私ともに大変お世話になっている奈良ヤクルト販売株式会社の谷川社長とじっくりお話をできればと、対談をお願いさせていただきました。お忙しい中、ありがとうございます。

谷川：こちらこそ、ありがとうございます。

清岡：そちらに「健腸長寿」という書が飾られていますが、ヤクルトさんといえば、まさに「腸活」のパイオニアですよね。

谷川：そうなりますね。創始者である代田稔博士が健康に役立つ乳酸菌の強化・培養に成功したのが昭和10年のことです。そこから商品化して「ヤクルト」の製造・販売を開始したのが昭和15年ですから、80年以上前になります。ヤクルト1本に含まれる乳酸菌の数もどんどん増えていて、2021年には「Yakult1000」、「Y1000」が誕生しました。

清岡：コンビニやスーパーなどでは、常に売り切っていますよね。

谷川：おかげさまで現在、製造が追いつかない状態です。この商品は、腸内環境の改善はもちろん、ストレス



緩和や睡眠の質を高める機能が証明されている機能性表示食品なのですが、実際に飲んでみて調子がいいなと体感される方が多いようで、口コミでどんどん人気が広がっています。先代である父からは「ヤクルトはお客様から欲しいとはまず言っていただけるものではない。だから1軒1軒素晴らしいを説明して回ってお客様づくりをしなければならない」と再三言われていましたから。まさかこんな時代が来るとはと、感慨深いです。

清岡：インターネットやSNSの普及で、ヤクルトの素晴らしさをより多くの人に知ってもらえる機会が増えたということなのでしょうね。今や日本のみならず、海外でも広く飲まれていますよね。

谷川：現在39の国と地域で販売されていて、1日におよそ4200万本が販売されています。特にベトナムやインドネシアが急成長していて、実際に私も現地視察に行ってきました。

清岡：それはすごい数ですね！

谷川：例えば、貧富の差が激しいインドなどもそうで、食事事情や衛生状態が悪い地域では、慢性的に下痢を患うお子さんが非常に多く、そのため亡くなる人もまだまだいます。ヤクルトが戦後間もない日本を支えたように、発

谷川 千代則(たにがわちより) 奈良ヤクルト販売株式会社 代表取締役社長

1957年生まれ。	2014年より 神戸ヤクルト販売株式会社 監査役
1980年 甲南大学経済学部卒業	2019年より 株式会社ヤクルト球団 取締役
株式会社ヤクルト本社入社	2021年より一般財団法人日本バウンドテニス協会 理事
営業部・経営管理部・総務部で勤務	奈良大宮ロータリークラブ 2022-2023年度会長
1989年 奈良ヤクルト販売株式会社へ移籍	奈良納税協会 理事
総務部総務課長代理	奈良優友会 理事
1993年 総務部次長	奈良防犯協会 評議員
1996年 営業部部長	奈良警察友の会 理事
1998年 取締役営業部長	ヤクルト健康保険組合 選定議員
2000年 奈良ヤクルト販売株式会社 常務取締役	奈良県バウンドテニス協会 会長
2003年より 奈良ヤクルト販売株式会社 代表取締役社長	常解寺奉賛会 会長

特別企画 対談完全版

展望上の国や地域の人々の健康を守る予防医療の一助になればと願っています。

清岡：実は保険会社も、保険を使うような有事が起きることなく、健康に長生きできるのが一番であると、健康診断の大切さを積極的にPRしたり、運動を促すようなアプリを開発したりと、最近予防医療に力を入れるようになってきました。生命保険に限らず、損失といった企業のリスクをカバーする保険なども予防医療と考え方がよく似ています。最近でいうと、サイバー攻撃もその一つですね。サイバー攻撃は海外からのケースも多く、どう対処すればいいのか分からず右往左往するうちに大きな損失を被る企業も意外と多いのです。我々は、そのリスクを事前に回避して会社を守りましょうということで、例えばウイルスバスターを入れるなどの予防策を提案しながら、最小限のコストでもしもの時の経済的損失を抑える方法をご提案させていただいているんです。

谷川：なるほど。予防医療と似ていますね。

清岡：保険も時代とともにあり方が変わってきていて、ヤクルトさんと同じように、有事を未然に防ぐため、お客様に寄りそって一緒に歩んでいくスタイルができつつあるように感じています。

「自立したい！」お母さんを応援できる 安心安全な職場環境をめざして

谷川：お客様の健康ももちろんですが、当社の大切な人財であるヤクルトレディが安心して働ける職場環境を整えようと、健康診断や乳がん検診といった福利厚生をはじめ、より安全に配達できるように電気自動車の導入も進めています。元々は直営の保育所に子どもを預けられるからとヤクルトレディになる方も多かったのですが、少子化やお母さんたちの働き方が変わる中、当社は保育所を全て閉鎖し、その浮いた分の費用を保育園の費用や健康保険料の補助、電気自動車の導入費に回すなど、しっかりと自立したいお母さんたちを応援できる環境づくりに使っています。また、雇用形態もパートだけでなく、正社員を増やしています。その甲斐あってか、一般的には平均25%ほどの離職率も、10%を切っている状態です。

清岡：それはすごいですね。ヤクルトさんといえば訪問販売がメインかと思いますが、食料品や化粧品などの販売のほか、エステサロンや健康教室、教育機関への出前授業なども行っておられると知って驚きました。

谷川：化粧品の歴史も意外と古いんですよ。昔、ヤクルトの瓶を洗浄している方々の手がきれいだということから、乳酸菌を使った化粧品や美容液の開発がはじまったそうです。化粧品もヤクルトと同様、訪問販売が基本なのですが、そのよさを知っていただく機会を増やしたいとはじまったのが、エステサロンなんです。そのため、1時間たっぷりエステメニューを受けていただいて3,300円（税込）～ととってもお得なんですよ。また、今はコロナの影響で回数も減りましたが、以前は健康教室なども

年間700回以上開催していました。昔はそれこそ頻繁にヤクルトスワローズの選手に来ていただいて、野球教室を開いたりもしていたんです。古田敦也選手なんかも来てくださいって。今はなかなかできなくなってしまいましたが。

清岡：羨ましいなあ、夢のような教室ですね。谷川さんは、株式会社ヤクルト球団の取締役でもいらっしゃるんですよね。

谷川：3年前からさせていただいているんです。



清岡：まさにそこから優勝続きの快進撃じゃないですか！今年三冠王に輝いた村上宗隆選手の「村神様」が流行語大賞にノミネートされました。本当は「谷川様」のおかげだったんですね（笑）。

谷川：いやいやいや（笑）。取締役になってから、神宮球場にも足を運ぶようになったのですが、やっぱりホームは違いますね。甲子園は肩身が狭い（笑）。

清岡：確かに、甲子園はアウェイ感満載ですね（笑）。

国内から海外まで ワンストップでカバーできる それが、マーシュ総研の強み

清岡：奈良ヤクルト販売さんが、地元奈良の方々の健康を支えていらっしゃるように、マーシュ総研も、大阪や東京に支店はありますが、まずは本社のある奈良のお客様を支えるというのが大前提にあるんですね。私たちは2018年に保険仲介およびリスクアドバイザリーの世界的リーディングカンパニーであるマーシュグループに加わりましたが、それによって奈良の中小企業、中堅企業の方々が例えば工場を海外に出されるとか、海外から資材を調達されるとか、もしくは輸出されるとか、海外に進出されるときのリスク回避をお手伝いできる強みを持ったんです。海外進出のリスクが分からなければ聞いてください、有事があったらご相談くださいと、海外のエージェントを通さなくても、マーシュ総研なら国内から海外までワンストップでそのリスクをカバーできるんです。実は、これができる保険代理店さんや銀行さんってなかなかないのが現状です。

谷川：それは大きな強みですね。

清岡：さらに将来的には、マーシュ総研自体が海外に拠点を置き、直接対応できるところまで持っていくたいと思っています。

特別企画 対談完全版

企業成長を願う
地元企業の社内改革を
一緒に後押ししたい

清岡：今日、谷川さんと色々お話をさせていただきながら、ただ売り上げを上げるのではなく、社員の生きがいの創出であったり、働きやすい環境づくりであったり、女性が活躍できる仕組みの整備であったり、まずは「社員の心身の健康」を推進したうえで、会社を成長させようとしているところにとても共感しました。同時に、企業を成長させるために社内改革を行いたいけれど、何をどうすればいいのか分からぬといった企業さんが、奈良にはまだまだ多いとも感じています。例えば、2部制のウェブセミナーを開き、1部では奈良ヤクルトさんに社員の健康増進を目的とした福利厚生のお話をさせていただいて、2部では我々がその仕組みづくりをお話させていただくこともできるなど。それがきっかけで、一つでも多くの魅力ある企業さんが誕生すれば、雇用も生まれ、奈良にもこんな企業があるのかと若者が就職を希望し、ひいては、奈良県を支えることに繋がると思うんですよね。

谷川：とてもいいアイデアですね。今回のコロナで改めて、健康の素晴らしさや大事さを感じられていると思うので、社員や個人の健康づくりのために何ができるのか、ヤクルトもその一つですが、食事や運動など、まずは、健康に意識を向けてもらうことが肝心なので。保険もしかり、準備をしておくことの大切さを伝えたいですね。地域密着といえば、実はメインである「Yakult400」の売り上げの一部を地元の行政に寄付させていただいている。

清岡：それは素晴らしいですね。

谷川：今は年間約150万円を50万円ずつ3つの団体に分けて寄付していますが、今後は「Yakult1000」の売り上げも入ってくるので、いずれは、奈良全エリアに寄付できたらと思っています。

清岡：地元奈良を支える者同士、これからもまた色々とお話をさせてください。本日は素晴らしいお話をありがとうございました。

谷川：こちらこそ、ありがとうございました。

