

シリーズ

“キラリ企業”

の現場から 第91回

会社のさまざまな支援サービスをご利用いただいている元気企業を紹介する“キラリ企業”の現場から。第91回目は、素材にこだわったメニューが好評の飲食店、「とんかつ まるとし」（練馬区）をご紹介します。店主の若山太郎氏にお話を伺いました。若山氏には「若手商人研究会」、「商店街リーダー養成研修」、「商店街パワーアップ作戦」、「商人大学校」などの公社事業をご利用いただいています。

地域の活性化を支える店主！

とんかつ まるとし

1. 伝統の味を受け継ぐ

池袋から埼玉県に延びる東武東上線の東武練馬駅。「とんかつ まるとし」は東武練馬駅南口から徒歩2分、練馬区北町の一角に店を構えている。当店は昭和45年9月創業、今年で45年目を迎えた。現店主の若山太郎氏は3代目として奥様の実家の家業である当店を継いでいる。店舗面積10坪、客席17席の店をご夫婦とアルバイト



練馬区北町にある店舗

4名が切り盛りしている。青森けんこう豚、国産鶏肉桜姫、親戚の米屋おすすめの高品質な国産米、アルカリイオン水などの厳選された素材を使い、調理用の油や調味料にも独自のこだわりを持つ。これらと手間を惜しまぬ調理技術が調和し、自慢の味と豊富なメニューを生み出している。

とはいえ、これまでに至る道のりは決して平坦ではなかった。なかでも、平成13年に大型ショッピングセンターが近隣へ進出した出来事は、商店街だけでなく当店の経営にとっても大きな転機であった。それまでは義父である先代が主導権を握る形で経営を行っていたが、大型店の影響を色濃く受ける中で若山氏も経営に関わることとなった。先代から学んだ調理技術はそのままに、まずは素材や仕入れ先の見直し、メニューの増加に着手した。これらについては先代もかなりのこだわりを持っていたため、時には納得がいくまでとことん話し込んだという。幸いにも個々の改善の成果が現れ、若山氏のファンとなった顧客も増え、先代の信頼を少しずつ獲得して

いった。それとともに経営も徐々に立ち直り、伝統の味を守りつつ事業承継を成し遂げている。

2. 理論を
実践に活かす

若山氏には勉強熱心な一面がある。学生時代に抱いたある想いが、今なお知識欲を掻き立て、様々な学びの源泉となっている。

学生時代の若山氏は、アルバイトをしつつ高校生活を送り、会社に勤めながら大学の夜間学部に通った。学ぶべき時に十分学べなかった歯痒い想いをこの時期に抱いたという。そのため、働きながら更に別の大学の通信教育課程でも学び続けた。

当時、先代と二人で店を切り盛りしていた義母の体調が思わしくなかった。先代の味をよく知る若山氏は思い切って会社を退職し、跡を継ぐために一従業員として当店に入った。そして調理技術を先代に教わりながら、ゼロから商売の手ほどきを受けたのである。この巡り合わせは、苦勞して学んできた理論を実践できるまたとない機会ともなった。

店で腕を磨きながら二校目の大学を卒業した後、国内で初めて設置された通信制の大学院へ進学。また、経営知識の更なる向上や人との出会いを求めて、練馬区の経営講座にも通った。そこで知り合った専門家から公社事業の「若手商人研究会（注1）」を紹介されて、平成16年に初めて研究会に参加した。これが公社事業との出会いである。

研究会では販売促進をテーマとして学び、自身が実施してきた具体策を他の参加者と発表し合うなどして事例を共有した。翌年も引き続き本研究会に参加し、個店同士の連携をテーマとして研究を行った。



こだわりの素材が味の決め手

平成19年にはネットの活用方法をテーマとして研究し、当店のブログ開設に活かされている。ブログには幅広い話題が書かれており、若山氏の親しみやすい人柄を知ることができる。遠方の顧客からもコメントが寄せられていて、当店と顧客を結ぶ重要な役割も担っている。

さらに個店同士の連携を広げるために、若山氏は自身が代表となり「東京商人会」を設立した。顧客との関係を深めるための知恵や工夫を磨き合うべく、現在も会合を重ねている。

3.近隣商店街を巻き込んだ地域の活性化

当店の立地する練馬区北町は、江戸時代に旧川越街道の宿場として栄えた町で、街道沿いに「ニュー北町」、「きたまち」、「北一」の3商店街が並んで連なっている。当店がきたまち商店街とニュー北町商店街の境に近いことから、商店街同士の結束を担う地域の盛り上げ役として若山氏は商店街活動にも積極的に関わっている。



地域の盛り上げ役として活躍の若山氏

若山氏が商店街の活性化策として企画した一つに、平成17年に開始した「きたまち打ち水大作戦」がある。当初はきたまち商店街が単独で実施していたが、近隣商店街の交流を深めたいという想いから、翌年よりニュー北町商店街が、翌々年からは北一商店街も参加している。これが交流の少なかった3商店街の連携を深めるきっかけとなり、今では地域外からも注目される北町の夏の風物詩と言えるイベントとなった。

その後、平成21年からは公社事業の「商店街リーダー養成研修(注2)」にも参加している。その研修の中で、地域住民にもっと商店街へ足を運んでいただくために個店の魅力をウェブとチラシで紹介する企画を考え、具体的な活動に結びつけた。紹介記事の作成にあたっては「商店街パワーアップ作戦(注3)」を活用し、専門家のアドバイスを参考にしながら、店主の人柄が伝わるエピソードを添えた似顔絵や個店の逸品の写真を盛り込んだ。このようにして個店のこだわりが伝わる魅力的なチラシに仕上がったのが「北町逸ピン!」である。



個店の魅力を掲載した「北町逸ピン!」

きたまち商店街の個店を皮切りに、3商店街24店舗の記事が完成している。そして平成25年には3商店街それぞれの総集編チラシを作成するに至った。「北町逸ピン!」の活動はそれだけに留まらず、記事で取り上げた店主有志で勉強会を

実施するなど、商店街の集客力強化に向けた取組は広がりを見せている。

4.世代を超えて愛される商店街を目指して

若山氏は店舗経営には常に努力が不可欠であるという信念の下、顧客の目線に立った工夫や忙しい合間を縫って地域外の評判店に足を運ぶなどの情報収集を欠かさない。生き残るためには利益も必要だが、お客様との心温まるつながりを店の経営で最も大切にしていきたいと力を込めて語る。

環境変化により商店街の個店経営は年々難しくなっており、自らの経営で手一杯である個店は少なくない。経営資源が限られているからこそ、人の真似ではない魅力的な個性が個店には必要であり、そうした個店が増えれば商店街に足を運ぶ顧客は一層喜んでくれると若山氏は考えている。また、商店街全体が盛り上がることで、北町という地域に愛着を持ってもらいたいと意気込む。

若山氏は公社の事業について、継続的に支援を受けられることや専門家が多様で幅広く相談できることを魅力として感じているという。これからも幅広く革新的な支援手法を創出してほしいと期待を寄せている。

今後も目的に応じて上手に公社事業を活用し、3商店街が中心となって近隣地域全体の連携を深め、地域の魅力を最大化できるよう支えていきたいと若山氏は語る。次代を担う若い世代も身近に感じることでできる商店街づくりを目指して挑み続ける。

(新事業創出課 田村俊紘)

(注1)若手商人研究会

商店の経営力強化と商店街の活性化を目的に、店主を中心とした商店経営・商店街活動の現場ニーズを踏まえたテーマに関する研究会を開催する事業。

(注2)商店街リーダー養成研修

講義と事例演習による実践的な研修を行い、商店街活動の中心的役割を担う役員・店員の商店街マネジメント能力(リーダーシップ、状況分析力、問題解決能力、企画力など)、および地域住民や団体などのネットワークづくりができる行動力の向上を図るとともに、受講者が取り組む商店街の課題解決に向けてフォローアップを行う事業。

(注3)商店街パワーアップ作戦

商店街や商店の要請に応じて専門家チームを現地に派遣し、経営改善に資する具体的・実践的なアドバイスを行う事業。

店名:とんかつ まるとし

代表者:若山 太郎

従業者数:6名

所在地:東京都練馬区北町2-36-3

TEL:03-3931-2588,0120-95-5014

FAX:03-3970-2890

URL:<http://www.kitamachi.or.jp/marutoshi.htm>