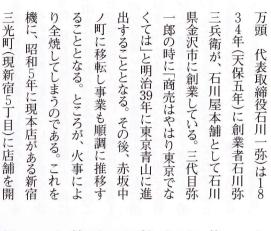
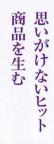
IMコンサルタント代表 平松陽



となる

再スタートを切るので



石川一弥氏

その代表的なものが を開発するのである 万頭の基礎となる商品 この時に今日の花園

7代目代表取締役社長



う。その店花園万頭(株式会社花園 うキャッチフレーズはこの店だけだろ 商売は東京でなくては・・ レーズはあるが、『日本一高い』とい 『日本一うまい』というキャッチフ 順調に業績を伸ばすこととなり、業 店舗運営を任せ、金沢に帰ること 績が軌道に乗ったとみた三代目は を一個二銭とし、「日本一高い、日本 うまい」のキャッチコピーフレーズに その後、当時一個一銭だった饅頭

第二次世界大戦で店舗は全滅して で一家が離散している。当時を知る 新宿(旧牛込)にあるが、東京大空龍 なる。余談となるが、著者の実家は しまい、廃業の憂き目に遭うことと ではなかったということだった。 人達の話によると、生き残るだけで 良いことは長く続かないもので 杯で、商売を始めるという状態

打ち東京に戻ってくる。そして、周 そんな中、三代目が老骨にむち 囲の反応を押し切り

代表商品の「花園饅頭」と「ぬれ甘なつと」。

はあったが、口コミにより大ヒット 保存技術が発達していない時代で 『ぬれ甘なつと』である。まだ商品の

店し、花園万頭という屋号になる。

思うのは、新商品開発は机に座って るということだ。三代目が亡くなっ まれてきたのが「ぬれ甘なつと」であ ということだ。適度な遊びと余裕の いるだけでは思いつくものではない くことがある。そんな時につくづく この種の商品開発をよく著者は聞 た今としては、確認のすべはないが、 のがあった。この台詞をヒントに生 し、その中で月形半平太の名台詞 話がある。三代目は新国劇に熱中 「春雨じゃ濡れていこう…」というも 実は、ぬれ甘なつとにはこんな逸 商品となる。

中から生まれることが多い

伸ばすこととなる。 長の後押しもあり、 業績を順調に 境に、出店することになる。高度成

昭和26年の東横のれん街出店を

前となった豆乳が、一般店頭に出だ

はいなかった。今日ではごく当たり ると思ったが、当時誰もそうする人

すのは昭和50年代のことである。

経営を広く見る

父)が七代目に常々言っていた「職人 り、銀行に入る。それは五代目(祖 する。本人は、マーケティングが好き あるが、大学卒業後銀行に就職を れるものである。 にはなるな」という言葉に裏打ちさ ったのであるが、五代目の意向によ であり、その関連の仕事に就きたか さて現社長七代目(石川

社長として当社に入社する。 入社して手がけたことは、 七代目は銀行に4年間勤 人事シ 副

あるということをよく言う。現社長 った。社員の採用は、トップの仕事で ステム(特に採用に関するもの)であ の豆乳が美味であったことを覚えて

ったが、幼い頃飲んだ豆腐になる前

著者の母方の実家は豆腐屋であ

いる。これを商品化して売れば売れ

株式会社 花園万頭

住所:〒160-0022 東京都新宿区新宿5 電話:03-3352-4651(代)

○天保年間石川県金沢で、石川屋本舗として創 明治末期東京に進出し、 昭和初期現在の

FAX: 03-3352-6425 新宿に店を構える。

> かった。 社名は知られていたが、それがリク が入社した当時は、花園万頭という ルート活動にまでは結びついていな

継ぎになっていた」という したか」という質問をしたところ、 代目に「いつから跡継ぎを意識しま も行われていなかったのである。七 意識はしなかった、気がついたら跡 また、大卒新人の入社ということ

ただ、小さい時は本店の上に住ん

何となくそうなっていった。 伝うこともあった。このように、本 学生時代には工場で万頭作りを手 人が意識するとしないに拘わらず

受ける にはどうしたらよいかという質問を よく自分の息子に後を継がせる

跡取りを意識づける さり気なく、

も何となく跡取りの意識を持たせ 跡取りのことを言うというケースは 失敗していることが多い。それより 手くいっているケースは、口うるさく 著者がこれまでに関係してきて上

うことだ。 うすると、店の人 店の中を通る。そ 内に、自然と家業 るとに拘わらず、 気に包まれている 応えたりしたとい 人の好むと好まざ そのような雰囲 声をかけたり がある。父親は上司であるが、ライ

ということだ。また、 に馴染んでしまった もしれない。 とが聞けないというのは自然なのか バルでもある。そんな父親の言うこ

すると、母親が先代にそれとなく だ。会議の場面などで先代と対立 調整役をするのは母親のことが多い。 ていたのである。 ある。縁の下の力持ちの役割となっ 話すという仲介役をしていたそうで 当社の場合もそうであったそう

が、 ではあるが、花園万頭商店である では女性の果たす役割は多い。多く と。それは良い面と悪い面がある というところで支えているのである。 の場合が表面には出ないが、ここぞ 同族経営を基本とする老舗企業 七代目は言う。当社は株式会社 面では暖かい社風であるが

先が見えてしまうこととなる。

ことが効果があるようだ。また、そ と、仕事の上で対立するということ 父親が社長をしている会社に入る る。多くの老舗の後継者が、父親の 親には幼い頃から怒られたりしてい 祖父の方が適していると言える。父 うしたことを行うのは父親よりも いう見方をしている。また、実際に ようには出来ない、自分とは違うと たり、仕事に触れさせていくという 行きすぎると生ぬるいものになって

子うない THURST I THE TANK

でいた。そうする

と、外に出る時本

ただ、父親と跡継ぎの間に入り、

部課長層に年俸制を導入している。 前の当社は年功序列的な面があっ きりしていかなければならない。以 どう変えていくかということをはつ しまうという たそうであるが、そこに仕組みとして これについては、しっかり見極めて

職人にはなるな」の奥深さ

社長が徹底しているのは、任せるも のはプロに任すということだ。 社風を変えようとする時に、 現

場と顧客を対象としている。このた り立たない。では、経営者が先頭に 老舗の多くは、極めて特色のある市 立って商品を作ったり、販売したら を知らないということでは経営が成 めに、経営者が全くこの2つのもの この言葉には、奥深いものがある になるな」という言葉があるからだ。 よいのかというと、これでは経営の それは、五代目に言われた「職人

ということだ。これは、そうすると 経営者の多くが口にするのが、い うことなのではないだろうか。老舗 となったら自分が先頭に立ってやる 要はどのレベルで押さえるのかとい





経営者が理解していること る。この姿勢を伝える方の 姿勢としての問題なのであ いう意味のことではなく、

の前提条件があって成り立 目から七代目への一言は、そ ことだ。後継者も咀嚼する そしてよく人の意見を聴く だ。そういう意味では、五代 能力を持っていることなの っているのである。

い言葉である。 はダメだ」ということを社員 に言っている。これも奥の深 人気質はよいが、職人根性 ある老舗のオーナーが「職

仕事をするからには、顧

うことはない。 ば、何から何まで自分で出来るとい プクラスという人材を育てている。 うものだ。この一言により業界トッ 正面から仕事・顧客と向き合えとい 客とは対等である。プロである以上、 経営者としての視点を持つなら

ユニークな 人材教育トレーナー制

とを考えなければならない。 組織を機能的に動かすというこ

> 理念 花園万頭

- お客様に日本一の味を提出する
- こよってのみ企業の
- 4. 全てのお客様に幸福感を与えることが我々の 社会貢献である

のである。 般である。ところが、そこに真正面 ということは固定費がかさむことに らいって、その種のものを導入する ためのトレーナーを専任させてやっ な制度である。これは、人材育成の ている人材教育トレーナーはユニーク なるので経営上難しいというのが ているということだ。企業の規模か から対処している経営はたいしたも そういう意味では、当社が導入し

社内で計画的に実施しているという 層別研修から販売に関するものを から見てきた企業の業績を左右す ことは注目されるところだろう。 特に思いつきのレベルではなく、階 その背景には、社長が銀行時代

> けなければならないのは、マーケティ 略がもてはやされているが、気をつ

ング理論が先行するが故に、自社の

導力倍増講座』(以上すばる舎)など多数 営業マンになれる』「営業幹部のための指

自社独自の道を行く

戻すのである。 これに直ぐに気がつき、バランスを ランスを若干崩してしまったためだ。 ライバル企業を意識して追いつけ追 るが、低下したことがある。それは い越せと発想をしたために、経営バ 当社の経営効率が一時的ではあ

うことが言える。

き方を貫いていることにある。 っているかというと、自社独自の マーケティング理論の中で、競争戦 何故老舗は長年に渡って生き残 ちされている。 るのは人材であるということに裏打

となのである。

具体的には、和菓子というジャン

アイデンティティが弱くなってしまうこ

きない」という言葉をはかない人を ブ・前向きな人材育成である。 育てなければならないということで 当社が志向しているのはポジティ 七代目によると、「やれない」「で

活かされている。

三代目が「日本一高い、日本

となって作った。当社の理念の中に いくことだ。それは現社長が中心 ルを徹底し、その中でトップになって

きくすることよりも内容を充実さ せるということを考えていきたいと が厳しい現状においては、 いうことである。 今後の当社については、経済環境 組織を大

> が、現社長は44歳であり、当面は八 である。次の後継者についてである まい」にもう一つ年輪を加えるもの

代目の心配はない。本人もあと20年 すれば、単に規模を追うのではな 持っている。 く、内容を充実させたいということ そしてその先に円熟期があると想定 くらいは元気で頑張るという意思を これから経営者としての成長期 経営活動を真剣に見ているとい

確実に新宿で生き残っていくのでは ないだろうか。「 舗に学べ』(フォレスト出版)、『必ず売れる に入り管理職を兼務。主な著書「この老 いる。コンサルティング活動の傍ら、企業 トとして、指導業務、教育、講演を行って ント代表となる。現在、経営コンサルタン 工学科卒業後、経営コンサルティング活動 ひらまつ よういち 玉川大学工学部経営 (会社経営研究所)を経て、—Mコンサルタ 「日本一高い、日本一うまい」店は