

兄弟の絆が支える

巢鴨とげぬき地蔵通り
元祖 地蔵尊煎餅

『むさしや』

【東京都・巢鴨】

IMコンサルタント代表 平松陽一



笑顔で店に立つ店主の石井昶之氏(右)と長男の石井健之氏(左)。

100年続く
「老舗」
に学べ!

『おばあちゃん原宿』その陰で

『おばあちゃん原宿』として注目されている巢鴨に『店名』元祖地蔵尊煎餅・(屋号)むさしや(店主石井昶之)がある。創業大正2年で93年になる。

現店主で3代目となるが、歴史のある巢鴨地蔵通り商店街で元々煎餅屋を業としていたのは『むさしや』だけだった。ところが、『おばあちゃん原宿』として今日のように人通りが多くなることにより、後進の煎餅屋が増加することとなる。そういう意味では『むさしや』はまさに元祖だ。煎餅という単純な商品を扱って、なぜ『むさしや』が百年近く生き残ってきたかを探ってい

くと、まず、立地条件が巢鴨という場所がよかった、とげぬき地蔵尊の入り口にあることだ。また、商品について言えば、写真を見てわかるように、とげぬき地蔵尊にまつわる商品が数多くある。

とげぬき地蔵通り本来を生かす

『おばあちゃん原宿』と言われて久しい地蔵通り商店街だが、この言葉には良い面と悪い面がある。『おばあちゃん原宿』と呼ばれることにより、とげぬき地蔵通りの客層が固定客から観光客へと変わってしまったことがある。本来、とげぬき地蔵のお参りをする人が食べていたのが、『むさしや』の煎餅であったのだ。



しかし、多くの神社仏閣を見れば、観光客が来ることによって本来の参拝者という影が薄くなっているのではないかと感じる人が多い。例えば、正月の初詣だけは混雑するが、それ以外の時期はさっぱり人が集まらない神社仏閣がある。これは何を意味するのだろうか。本来あるべき参拝と関係のない観光客だけが一人歩きしているのではないだろうかということだ。巢鴨とげぬき地蔵尊では、4日、14日、24日が縁日であり、多くの人が集まる。だから、『むさしや』は土日でない限り、5日、15日、25日が定休日なのだ。むさしやの先代の頃、街の人々が進めてきたことは、アーケードは作らない、車道と歩道は分けないということである。つまり、昔ながらの商店街だ。学者やコンサルタントがかくあるべきものというのに対抗し、泥臭い提灯や飾り付けを行っているのである。そこに、年配の人は親しさを感じるのである。

一時期に観光客(変動客)を集めるために、無駄な努力をしているのではないだろうかということがある。一瞬は集客ができるが、それが長続きしないことだ。例えば、毎年恒例となっている百貨店の福袋だ。これを求めて、正月に来店をする客が本当の百貨店の固定客となる可能性は低い。しかし、頑として泥臭いやり方で生き残っている巢鴨地蔵通り商店街がそこに存在する。

古いことがよいことだの商売

このような巢鴨地蔵通り商店街で『むさしや』が生き残ってきた商売の背景を見ていくと、次のようなことがある。

1. 煎餅の味見はさせない
2. 煎餅の発送はしない(持ち帰りのみ)
3. 一枚売りはしない(袋売り)
4. 宣伝費は使わない(口コミだけの宣伝活動)
5. 過度の包装はしない
6. 商品に見合う価格(品質も良く、安い)
7. 多品種は置かない

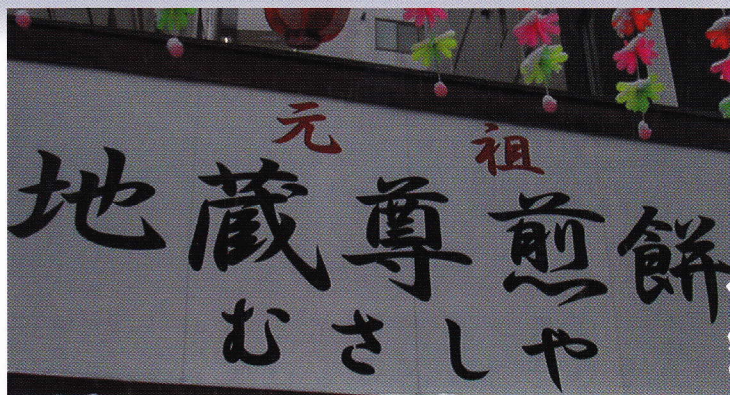
このように書くと、勝手な商売をしているように思われるが、そこには納得するものがある。例えば、味見をさせない。という

元祖地蔵煎餅 むさしや

〒170-0002 東京都豊島区巣鴨3-34-3

TEL.03-3917-4563

大正2年の創業。巣鴨にあるとげぬき地蔵尊にまつわる煎餅を販売している老舗。店先は丁寧な接客でいつも賑わっている。



のは、味見をさせたとこ
で買う客は少ないとい
うことがある。

一方では、子供さんに煎餅の小さな欠片をあげるようにしているという。それは、子どもにはおばあちゃんに連れてこられた果鴨に何十年か後には必ず戻ってくる潜在顧客であるからだそう。何と息の長い営業戦略ではないか。

考えてみれば、ここにあがた7項目は、ごく普通にとどの店でもやっていることなのだ。『むさしや』が頑固なまでに古いやり方にこだわるのは、そこに商売の本質があるという信念がある。

その信念を持ち続けることができる本当の理由は、兄弟の絆になるということ。著書は偶然現店主の兄から聞くことになる。

それは、太平洋戦争時のある出来事が『むさしや』の家族の結束力を強め、今日まで支えることになった。

空襲が家族の絆を高める

日本の敗戦が濃厚な昭和20年、当時石井家は家族5人(父・母・長女・長男・次男)であった。戦争が激しくなったために、父を残して母子

は母方の祖母と埼玉与野に疎開していた。その当日、昭和20年4月13日は石井家にとって忘れられない一日となる。母と現店主(当時2歳)は用事ができて巣鴨に戻った。ところが、この日の深夜空襲に遭遇してしまう。

現店主の姉と兄は空襲警報で起こされ、外に出ると、暗闇の中で爆撃機の低空飛行の音が聞こえるのである。慌てて何度か転びながら田んぼ道を行くと、東京方向が上空襲であるということを知る。長男の話によると、「与野から戸田橋を越えての東京の空は照明弾の明かりと巨大な炎で、その様子は生涯忘れることはない、そしてその炎の中に父・母・弟がいると思うと不安で息がでないほどであった」と言う。

一方、その炎の中の3人は、近所



『むさしや』店前は丁寧な接客でいつも賑わっている。

の人々と一緒にとげぬき地蔵尊の境内にある防空壕に避難していた。その時、母は現店主を背中に防空壕の中程にいた。父は出口付近で外の様子を見守っていた。そんな時一発の焼夷弾が防空壕を直撃し、多くの人が生き埋めになってしまった。

その中の一人に母と現店主がいた。慌てて掘り出してみると、母は火傷をしていた。そこで、店にあたりやカーに母と現店主を乗せて病院に父が駆け込んだ。運が悪いことは重なるもので、やっと火傷の治療をしようとした時、その病院が爆撃され一瞬にして母は命を失ってしまった。

埼玉与野で長男・長女は、赤く燃える東京の空を見ながらこのことを知るすべもなかった。2日後に父と現店主は、全身に包帯を巻かれて与野に現れ、これにより長男・長女は母が亡くなったことを知った。しかし、空襲の中で家族を心配した心がやがて兄弟の絆を強くすることとなるのである。それから4カ月後に、太平洋戦争は終結することとなる。

父の背中で生き方に触れる

空襲で家は焼け、米は統制物資であり、煎餅屋を開業することは難しい状況にあった。そこで先代は、田端にあった親戚の工場を手伝うことになった。この時に信じられないこと

であるが、先代は埼玉県与野から東京田端まで毎日自転車で通ったのである。その自転車の荷台には、小さな箱を乗せ、その中に現店主を乗せて往復した。この自転車の荷台から見た父親の背中から現店主はその生き方を学んだのであろう。

ここで再び不幸が家族を襲うこととなる。

ある日、自転車に乗っていた父と現店主を自動車をはねてしまう。父は動けなく、現店主は田んぼの中に飛ばされてしまった。本来ならば、ここで『むさしや』の歴史は終わっていたかもしれないが、ここで田んぼの中にいる現店主を助けたのは、たまたま現場を通った米軍ジープの兵隊であった。

「母を殺した米軍と思っていたが、その人に助けられるとは皮肉なものだ」と長男は話してくれた。

よく親が子供に背中で生き方を見せると言うが、これは一心不乱に何かを親がしている時に子供が見るものであつて、これ見よがしに行うものには、表面的な親の偉さだけが残ってしまうものである。

その後、21年には一時的に野菜の種を扱ったが、やがて23年には煎餅業に戻ることができた。やがて父は再婚し、次女が誕生した。実は、その後で四人となった兄弟を結果として一つにすることがあった。

それは、毎年冬になると12月の中旬から1月後半にかけて30年間も火の番(火の用心の活動)を続けた。4人の兄弟は、父親の後ろについて「火の用心カチカチ」ということを当時は意味もわからず行っていたという。一口に30年と言うが、なかなかできるものではない。元々果嶋というところは、火事の多いところであった。父親が火事のために何回か嫌な思いをしたことがあり、それ以上にあの空襲の中で亡くなった母親への供養、二度と火事があったてはならないという思いからであろうか。

このことで、先代は消防総監からの感謝状をもらった。後日、あるテ

火の番30年で地域に貢献する



おばあちゃんのお宿「とげぬき地蔵尊」のある万頂山高岩寺。

レビ局が『むさしや』を取材した際、その居間に消防総監の感謝状があったことからこれを報道したことで、世間の人がこれを知った。

この兄弟は、地域を大切にし、人のために生きるという教育を火の番から勉強したのである。そして、このことが更に兄弟の絆を強くすることになった。

誰言うこともなく跡を継ぐ

現店主が3代目を継ぐに至った経緯を聞いたところ、誰言うこともなく決まったようだ。元々、石井家の四兄弟は店を手伝っており、長女も結婚するまでの間手伝っていた。長男がいるために、『むさしや』を継ぐ意思があるかどうかを父が本人に確かめたところ適性から言って難しいということになり、長男は銀行勤務となる。現店主が中学校を卒業する時に、長男は跡を継がないので代わって継ぐ気があるかどうか聞いたら、現店主は、ごく自然に後継者になることを受け入れた。

また、後継者教育についても先代は特別のことは行わなかった。ただ一緒に仕事をして、背中を見せるようにしたのである。

長男は現在栃木県足利市に住んでいるが、この20年近く土日には『むさしや』の仕事を手伝うために通っ

ている。土曜日に来て、仕事を手伝い、その日は中野にある姉の家に泊まり、次の日仕事を手伝って帰るというものである。現在も続けているのであるが、これなかなかできるものではない。

「どうして20年近くも果嶋に通っているのですか」と長男に質問したところ、「弟を支えたいから」という答えが返ってきた。

よく経営者は孤独だと言われるが、兄弟が守り、背中を押してくれることはどれだけ現店主を勇気づけているかということだ。

「みつともない商売はできませんよ」

今を生きる経営者の人に、この小さな煎餅屋の心意気を聞いて欲しい。儲ければ何でもやるということが本心に正しいのかどうかを、儲けるとは本来『信じる者』と書くのである。実は、著者も東京育ちであり、父母は東京大空襲に遭っている。そして、一家は離散した。このことについては、私の父はあまり話そうとはしなかった。それ程に戦争は多くの人の価値観を変えるのであろう。



とげぬき地蔵尊排日の果嶋地蔵通商店街(今年正月)。

読者の皆さんは母親が亡くなることで、兄弟が一つになり今日の『むさしや』があると解釈されるかもしれない。しかし、もし母親が健在であつたならば、おそらく石井家の人達には今とは違う人生があつたのではないかと思う。なるべきでなかつたのではなくて、ならざるを得ないからなつたのではないかと思う。

経営において大切なことは「家族や社員は協力すべきもの」とあるが、こんな言葉はたてまえでしかない『むさしや』の人達と話していると感じる。石井家の長男が著者に話してくれたのは「常に老舗と言えども、自信がなくなったら店を閉めることです。みつともない商売はできないですからね」と結んでくれた。東京下町果嶋とげぬき地蔵通り商店街の『むさしや』はそんな心意気で焼いている煎餅を売っている。

ひらまつ よういち 玉川大学工学部経営工学科卒業後、経営コンサルティング活動(会社経営研究所を経て、Mコンサルティング代表となる。現在、経営コンサルティング活動の傍ら、企業に入り管理職を兼務。主な著書「この老舗に学べ」(フォレスト出版)、「必ず売れる営業マンになれる」(営業幹部のための指導力増進講座)(以上上げる含)など多数。