

名古屋を信じ、名古屋と共に

株式会社山本屋総本家

【名古屋市・中区】

100年続く
「老舗」
に学べ!

IM コンサルタント代表 平松陽一



株式会社 山本屋総本家 常務取締役 大原良生 氏

名古屋の味噌煮込みうどん

味噌煮込みうどんは、名古屋地方の郷土料理であった。ところで、味噌煮込みうどんと鍋焼きうどんは、どこが違うかご存じだろうか。一般には、ゆで麺を温めたものが鍋焼きうどんであり、生麺から煮込んだものが煮込みうどんであると言われている。それだけではない。もう少し奥が深い。うどんはコシを強くするために、塩を入れる。そのため、鍋で温める前に塩分を取り除くためにゆでるのである。

江戸時代から明治にかけて、この輸送距離・保管によりこの塩加減が求められたのである。煮込みうどんは、麺に塩を入れたものを使わず、味噌と直接煮込むことが行われたのである。その分、生麺であることから保存が効かないし、加工技術が難しかった。

更に、鍋焼きうどんを温めることに主眼を置くために、土鍋の表面をコーティングしてこげつきを少なくすることをしている。これに対し、山本屋総本家の味噌煮込みうどんの土鍋はコーティングをせずに、目の粗いものを使っている。

この目の粗い土鍋が温められることにより、気泡が発生させる。この泡が味噌を拡散させる効果を出すのである。そのため、山本屋総本家では信楽焼の窯元から特別に注文した土鍋を直送してもらっている。

このような技術を永年に渡り守り続けてきたのが、山本屋総本家（四代目店主小松原克典）である。

大須が山本屋を育てる

山本屋の初代島本万吉は、飲食店を営んでいたが、大正14年に山本屋という屋号を買い取り、初代店主となり大須で開業することとなる。当時の大須観音の辺りは、東京浅草吉原と同じように遊郭が数多くあり、飲食店は付きものであったそうだ。このような活気のある大須で、島本万吉は工夫をして山本屋独自の「こし」のあるうどんを生み出していくのである。

名古屋というと、八丁味噌をイメージするかもしれないが、山本屋総本家では岡崎の八丁味噌と名古屋の白味噌を合わせている。そして、「こく」のあるダシと合わせていくのである。このために、山本屋総本家の煮込みうどんは、渋みやむせ返しを感じることはない。ちなみに、この調理方法の秘伝を継承しているのは、三代目夫人与その娘達である。

初代島本万吉の山本屋に勤めていたのが、町田雪枝であった。今日から見ると不思議に思われるかもしれないが、当時の日本で終身雇用（永年勤務）は珍しかった。そんな時代に町田雪枝は永年に渡り、山本屋に勤めることになる。

これに感謝した初代が、自身の高齢化により屋号を譲り渡すこととなる。

以後、雪枝と夫守一が今日の山本屋総本家の基礎を築くこととなる。

女系家族の本質は

名古屋の商いを表す時に、女系家族という言葉をよく使う。俗に男はだらしないと落語では言われているが、そうではない。企業経営を夫婦でささえていくということがその言葉の裏にある。

四代目店主小松原克典は三代目の長女の夫であり、それを支える営業の常務大原良生は次女の夫である。三女の夫の藤原武志は、店舗管理を担当している。そして、四女も秘書業務を行っている。

老舗企業が長期に渡り安定している背景には、ファミリービジネスがある。

著者は、多くの老舗企業を見てきたが、その殆どがファミリービジネスである。その特色は、私生活と企業での生活が一体化しているところにある。夕食を取りながら経営について考えたり、話し合

株式会社 山本屋総本家

■本社 / 〒460-0008 名古屋市中区栄3丁目12-19

■営業部 / 〒454-0004 名古屋市中区西日置2-1-8

TEL. 052-322-0521 FAX. 052-322-5930

URL <http://www.yamamotoya.co.jp/>

うということがごく自然に行われている。名古屋の商売を考える時に、そのことを考えてみると名古屋企業の強さが分かってくるのではないだろうか。

事実、営業活動を中心に行っている大原常務は、大阪での勤務後、以前から交際していた次女の実家である山本屋総本家に入ることとなる。

この時に、抵抗はなかったかと聞いたところ、自分は名古屋出身であり、周りの環境もあり、ごく自然にそうすることが出来たとふり返っている。

名古屋を代表する名産に「きしめん」がある。ところが、最近これが変わってきた。名古屋市内を歩いて分かるのは、きしめんと書いたのぼりが減ってきているという事実だ。その代わりに増えているのが、他の産地・四国などのうどん屋である。その背景には、きしめんはさっぱりしているという先入観があるために、あまり具を乗せるといふことをしない。そのため、売上単価が伸びないの

である。

著者がうどんチェーン店の顧客からよく聞くものに、うどんだけであれば安いはずだったものが、具を一つ・二つ乗せていく内に気づいてみると高いということがあるといふことだ。

ところが面白いもので「きしめん」の総販売量は減っていないのである。つまり、名産・進物としては根強いニーズがあるが、飲食店としては減っているということが事実なのである。

山本屋総本家で販売しているものは、うどんだけではない。「きし

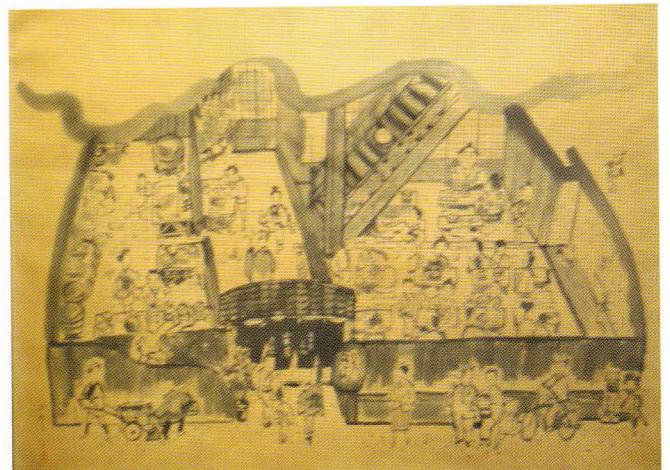
お金より人材

このような状況の中で、将来に向けて事業展開をしていくために大切なのは、「お金よりも人材の

変化を続ける名古屋商売



株式会社 山本屋総本家 店舗外観



山本屋総本家 繁盛の図（大正から昭和にかけてのイメージ画）

めん」「ひやむぎ」「そうめん」も販売している。この3品は、百貨店を中心に販売されている。また食してみれば分かるが、その味は美味である。ところが、山本屋総本家と言えば味噌煮込みうどんというイメージが広く知れ渡っているために、お客様に3品について知名度はそれ程高くない。それだけに物販を伸ばしていきたいと大原常務は言う。

名古屋の人でも百貨店によく行く人は、山本屋総本家が物販をしていることは知っているが、そうでない人には知名度がそれ程ではないということだ。

同じように名古屋の繁華街といえば、知られているのは栄であるが、その重点は変わりつつある。名古屋駅前再開発により、そこに重点が移ってきた。かつて大須が遊興街であり、それが栄に変わっていくように商店立地が変化していることは避けられないところである。

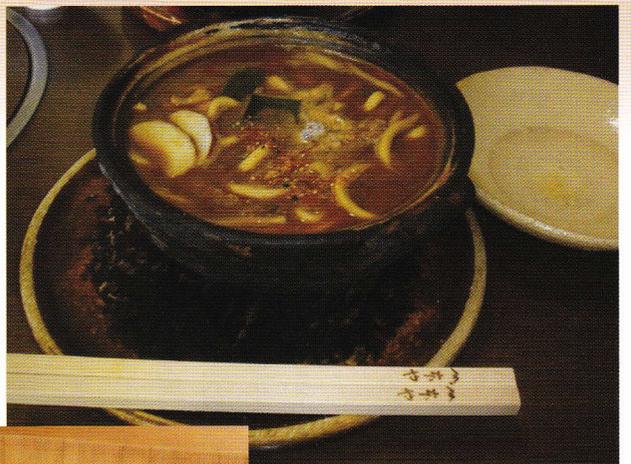
100年続く 「老舗」 に学ぶ!

余裕である」という。著者がよく体験するものは、飲食店の店員は、接客・調理には長けていても、販売には向かない人が多いということとを数多く見てきた。この「販売を行わない」ということがキャリアとして正しいと思いついていない。今、低成長の中で変わってきていることがある。それは、本来の商売を守ろうというものである。

側を固めるといふことをしなければならぬ。それが出来なければ、外に出ていくことが出来ないのではないかと考えている。著者が数多く見てきて失敗したものに、地名とブランドを勘違いしていることがあった。その代表的なものが「銀座」という地名である。「銀座〇〇」と銀座を冠にして展開したのであるが、その発想は交通が不便な時代には意味があったのかもしれない。

しかし、今日の社会においてはすでに「銀座」はブランドではなく、地名であるということに気づくようになった。そのことが気づいた銀座の老舗企業は確実に生き残りのための方向転換をしている。

先代・三代目町田善一が業者の人達を集めた集会で話した言葉が大原常務の耳に残っているという。それは、「値段は高くてもよいが、間違いのないものを納品して欲しい」というものだ。この言葉の裏には、仕入先に対してあな



味噌煮込みうどん、箸は角箸(本家使用)。



薬味入れは、60センチほどもあるすず竹製。真中で区切って一方が一味で、もう一方が七味(本家使用)。

山本屋総本家の歴史

1925年 大正14年	初代店主：島本万吉 「山本屋」という屋号の店を買って大須で開業。万吉は趣味が広く、味にうるさい人であった。研究に研究を重ね、山本屋のうどん独特の「こし」、真似できない「味」・「こく」を生み出す。当時は朝の10時に起きて女中と男衆達で客を迎える準備を整えてから11時半に店を開けた。昼食や夕食時は言わずもがなのこと、いつも客の絶えることなく、映画や芸居の跳ねたあとでは2~30人客がぞろぞろと入ってきたりして、夜中の1時までぶっ通しで営業していた。
1943年 昭和18年	太平洋戦争により営業中止。
1949年 昭和24年	二代目店主：町田守一 名古屋市中区南呉服町2丁目7番地(現在の中区栄3丁目)にて開業。守一は煮込みうどん一筋の厳しい人であった。
1969年 昭和44年	4月山本屋食品株式会社を設立。家への土産にしたいという多くの顧客の要望で「煮込み味噌付き手打ち生うどん」の製造販売を開始。
1983年 昭和58年	三代目店主：町田善一 手作りの味に職人魂を燃やす。山本屋の味を頑なに守り続けた。
2012年 平成24年	四代目店主：小松原克典 先代、先々代からの煮込みうどんづくりに励み、現在に至る。

あるという信頼感がある。名古屋を代表する生産方法にカンバン方式がある。これは、仕入先を信じることにより、生産効率・品質を向上させるというものである。三代目の言葉の中に、その強い意思が感じられる。山本屋総本家を支えているのは、地域社会であるということであり、これが地域で生きていく山本屋総本家の生き様ではないのだろうか。

ひらまつ よしち 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、I-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として、指導業務、教育講演を行っている。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)(以上すばる舎)など多数。

●5名様に本のプレゼント
『新規開拓営業が 企業を救う』
平松陽一著 産業能率大学出版部刊
プレゼント希望の方は、
E-mail:LEPO2021@nifty.ne.jp
I-Mコンサルティング 平松陽一
宛メールにてお申込ください。

