



この店を、この味を、
地元のために残したかった。

—— 現経営者 岩崎 健輔さん



岩崎さんに引き継いでよかった。
真面目な彼だから安心して任せられました。

—— 先代経営者 山田 受弘さん

STORY'S POINT

- ▶ ケガをきっかけに閉店を決意した先代経営者に、常連客が事業承継を申し出
- ▶ 飲食店で働いた経験がなかった現経営者を、先代経営者が一から指導
- ▶ 先代の味を守りながら、自身の理想の店にすべく、新たな挑戦に取り組んでいる
- ▶ 先代経営者は一定の譲渡収入を得ることができ、店舗の解体費用等も不要に

手のケガが引き金になり
店を閉じることを決断

山田 数年前から体力の限界を感じ、店を閉じるタイミングを見計らっていました。そのような中で手をケガしてしまい、満足できるサービスができなくなりました。引継ぎができませんから、お客様に店を閉めることを早めに伝え始めたところ、「店を継ぎたい」と言ってくれたのが岩崎さんでした。最初は冗談だと思っていたので、すぐには了承せず。それに飲食業は大変なことが多く、「やめておいたほうがいい」という気持ちもありました。しかし彼は私が返事をする前に、勤めていた会社を辞めてきたのです。そんな本気の姿勢を見せられたら、こちらも腹をくくるしかない(笑)。店を譲ることを本気で考え始めました。

思いがけない事業承継であったが
安心とありがたさを感じている

山田 当初は、飲食業での経験がない岩崎さんに本当にできるのだろうかかと、正直、不安もありました。しかし一緒に働いてみると、彼を慕ってたくさんの方が店を訪れてくれたのです。地域の人から信頼

されている様子を見て、これなら大丈夫だろうと安心しました。技術を引継ぎようとする姿勢も真面目で、味の面でもひと安心。今はたまたまお店に顔を出す程度ですが、調理場に立つ彼の頼もしい姿を見るたびに、「引継いで良かった」と思います。事業を引き継ぐことがなければ、お店の解体費用など、金銭的な負担もあつたでしょう。当初、引継ぎのことを考えてはいませんでしたが、私の負担も軽くすることができ、結果的にその点でも岩崎さんからの申し出はとてもありがたいものでした。

退路を断つことで
引き継ぎたいという想いを示した

岩崎 焼肉根尾街道は、小学生のころから家族で通っていた店。甘みのある濃厚なタレがおいしくて、大人になってからも通い続ける大切な店でした。そのため店を閉じると聞いたときはショックでした。どうしても根尾街道の味をなくしたくなかった私が出した答えが、「それならば私が引き継ぎたい」。ちょうどそのころ、出張で日本各地を飛び回る働き方を辞めて、大好きな地元のために腰を据えて働きたいと考えていたところでした。しかし私自身は飲食店で働いた経験がゼロ。この

譲渡側

焼肉根尾街道
経営者(当時)

山田 受弘さん(当時72歳)

他店舗での修業を経て焼肉根尾街道をオープン。本業市で愛される焼肉店として定着していたものの、近年は年齢による体力の低下を感じていた。



▼ 事業譲渡(第三者承継、平成30年7月)

譲受側

他業種の勤務者

岩崎 健輔さん(当時32歳)

子どものころから焼肉根尾街道に通う根っからのファン。お酒が好きで、「のんべえ代表として、根尾街道は俺が守る!」と事業承継を決意した。



ままでは大将に本気であることが伝わらないと、会社に辞職する意思を伝え、あえて退路を断ってからの引継ぎがせしてほしいと訴えました。変わらないこと、変わっていくこと、両方のバランスが大切

岩崎 承継したものの調理師としても、経営者としてもまったくの初心者。大将は、肉切り包丁の持ち方や内臓の洗い方など、基本から丁寧に教えてくれました。秘伝のタレの作り方も伝授。一つ教わるたびに、「おいしさの裏にはこうした工夫があつたのか」と、引き継いだものの尊さを実感しました。ただこれからは「変わっていくこと」も重要な課題。閉店を考えていた大将と、これから店を盛り上げていこうと考えている私では、経営に対する姿勢は違って当然です。利益率を上げるために、お酒の種類を増やしたり、仕入れ先を変えたり、新たな挑戦を始めたところ。焼肉根尾街道をもっと多くの人に愛される店にすることが、大将への最大の恩返しだと思っています。



「口コミで遠くから来てくださるお客様もいます」と岩崎さんは語ります。

事業概要

甘みのある濃厚なタレに
ファンも多い

昭和50年に先代経営者である山田さんが創業。「タレ」のおいしさと手頃な価格、そして山田さんの人柄が評判を呼び、仕事仲間や家族連れでにぎわう人気店として長く本業市で愛されてきました。岩崎さんに経営者が変わってからは、SNSなどで情報を積極的に発信。最近では地元の人はもちろん、東京からもお客様が訪れます。



企業概要

所在地 岐阜県本巣市
創業 昭和50年
業種 飲食業

従業者数 4人
年商 25百万円



先代・現経営者に聞いた

スムーズな事業承継のポイントとは？

POINT/01

技術指導の期間を設ける

山田:岩崎さんは、飲食店の経験がなかったため、店舗を引き継ぐことが決まってから、約3カ月間私が一緒に店に立って技術を伝える期間を設けました。そのほうが、私の代からお店を利用してくれていた常連客の方も、引き続き安心してお店を利用できると思いましたが、これから事業を譲渡される方は短くてもいいのでお客さんを引き継ぐ期間や、技術を伝える期間を設けたほうが良いと思います。

POINT/02

きっぱりと任せる

山田:事業承継後は、時々、お店に顔を出す程度で、お店の状況に口を出さないようにしています。寂しさは当然ありますが、焼肉根尾街道は岩崎さんの店だと気持ち的に割り切ることが大切です。こうしてきっぱりと任せることで、私自身が経営者から退いたことを実感でき、肩の荷が下りました。

POINT/03

家族の理解と応援

岩崎:会社を辞めて経験のない飲食業、しかもいきなり経営者になるわけですから、最初は妻も難色を示していました。しかし長い時間をかけて、チャレンジしたいという思いを伝え、なんとか説得。今では妻と一緒に店を切り盛りしてくれています。あのとき夫の夢を応援しようと決断してくれた妻には感謝しかありません。



山田さん夫妻と岩崎さん夫妻と一緒に写った酒樽は岩崎さんの先輩からの開店祝い



Close-up

事業承継に対してこだわったことは？

岩崎:焼肉根尾街道は、味はもちろんのこと、気どらない雰囲気も魅力だと思っていたので、この居心地の良さを大切に引き継ぐことにこだわりました。そのためリニューアルオープンにあたってはトイレを和式から洋式に取り換える工事をしたくらいで、内装はほとんどそのまま。大将が大物を釣ったときの写真も飾ったままです(笑)。

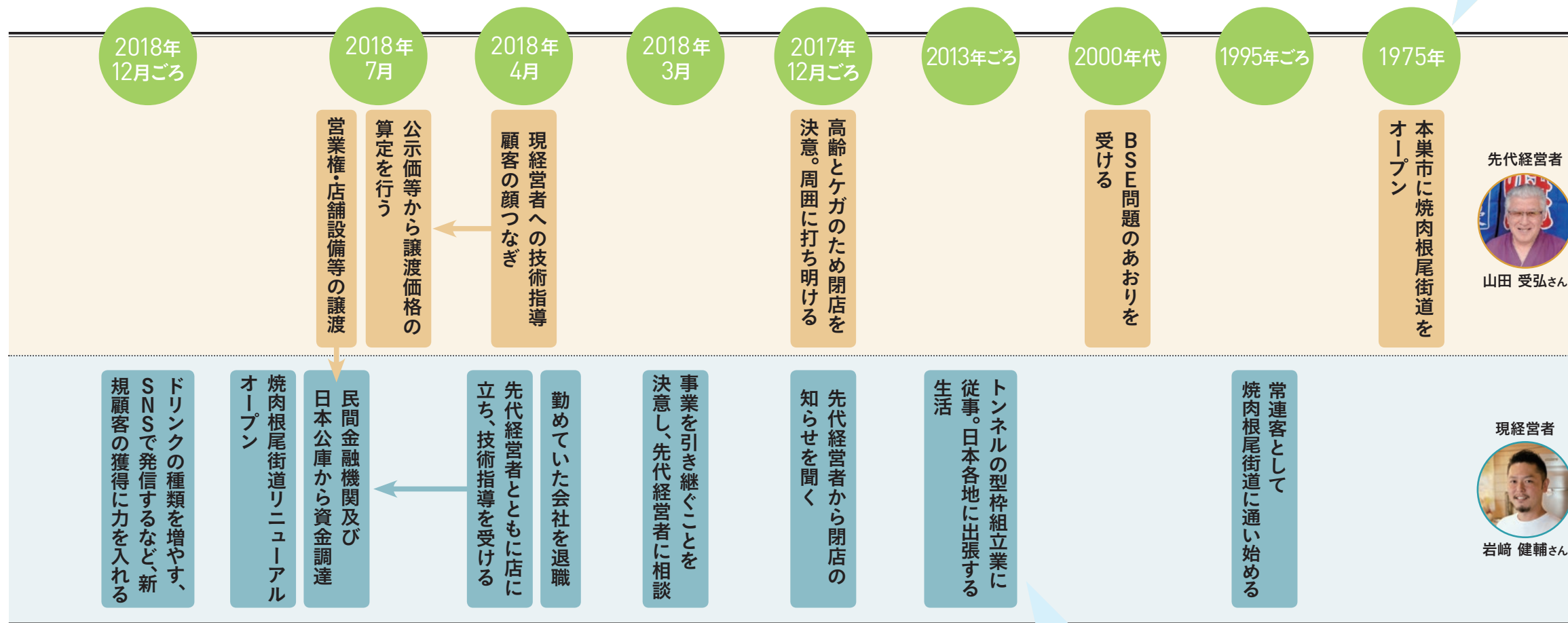
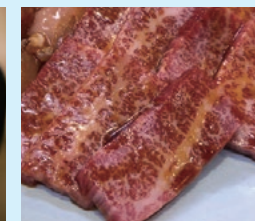


事業譲渡したときの気持ちは？

山田:うれしい反面、心配する気持ちも大きかったです。というのも飲食業を続ける難しさを誰よりも知っていますから。BSE問題のときはほとんどお客様が来なかったですし、決して楽な仕事ではありません。心配もあったので、まずは様子を見ようと思って、とりあえず彼と一緒に店で働くことにしました。結果的に、彼が地元の人からとても信頼されていることがわかったので安心できましたね。

焼肉根尾街道の自慢は？

岩崎:やっぱりタレでしょう。大将が修業していた焼肉店から引き継いだという歴史のある味にはファンが多く、私自身もこのタレが好きでした。そのためタレの味を変える気は一切ありません。タレに漬けたカルビは人気NO.1メニュー。タレの味を変えず、肉の質を上げることで、さらなるおいしさを目指します。



Close-up

先代のときと変えたことはありますか？

岩崎:ドリンクメニューの充実など色々あるのですが、わかりやすいところでは価格を少し上げました。そのため値札のプレートも私の代になってから一新。しかしその分、より肉質にこだわった仕入れを始めたので、お客様にとっても損はないはず。昔からのお客様に値上げを指摘されたときは、「その分、良い肉を仕入れしていますので!」と言って納得していただいています。



事業を引き継ぐ前は何をされていたか？

岩崎:トンネルの型枠組立業に従事していました。親が飲食店を経営していたのですが、私自身には、飲食業の経験はありませんでした。大将から店を辞めると聞いたとき、店を継ぎたいと思うと同時に、勤務者であることの安定も感じていたため少し迷いもありました。しかし、挑戦するなら今しかないと思い、大将に決意を伝えました。今も苦労はありますが、できなかったことができるようになることを楽しみながら営業しています。

