

有限会社 蒸気船

地域観光の一翼を担う網走市の老舗居酒屋。創業者が店名に込めた想いが、2代目から3代目へと引き継がれ、地域で親しまれてきた味が守られた。

企業概要

所在地 北海道網走市
 創業 昭和54年
 業種 飲食業
 従業員数 5人
 資本金 5百万円
 年商 約7千万円

事業承継図

- 親族内承継
- 親族外承継 (役員・従業員)
- 親族外承継 (第三者)

経営者
 澁谷 哲史氏 (当時64歳)

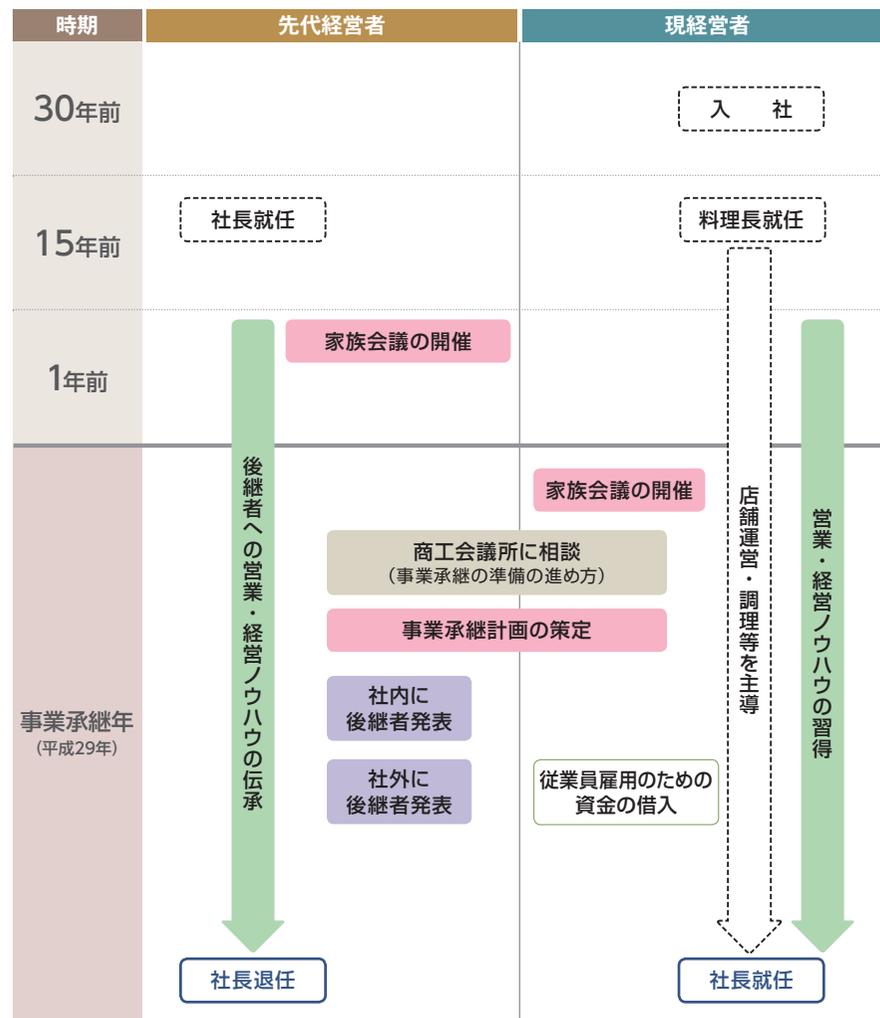
従業員
 本川 和幸氏 (当時47歳)

親族外承継 (役員・従業員)

事業概要

- 網走ならではの郷土料理にこだわった業歴約40年を誇る老舗居酒屋。おすすめは刺身料理で、看板メニューの「オホーツク盛り」は、マグロ・ボタンエビ・ホタテ・ツブ・ウニなど、オホーツク海の幸を存分に堪能できる。また、店舗2階部分の座敷では大規模な宴会 (最大150名程度) への対応も可能。店内は錨 (いかり) や錘 (おもり) 等の船具のほか、ボートやオール等の海をイメージした装飾が施され、まるで船の中にいるかのような趣向を凝らした店づくりとなっている。平成29年9月、先代 (2代目) 経営者の澁谷哲史氏が引退し、料理長として長く同店を支えてきた本川和幸氏が後を継いだ。
- 同店は地域で長らく愛され、多くの常連客を獲得。また、店内の壁には著名人のサインが数多く描かれ、市の観光協会の情報誌等で度々紹介されるなど、観光名所としての役割も担っており、遠方からの来客も多い。事業承継後も「蒸気船」という店名を変えることなく、親しまれてきた「味」や出会い、語らう「場」を、これからも守っていく。

事業承継の取組みの全体像



- 事業承継の計画づくり
- 事業の磨き上げ
- 後継者教育
- 関係者の理解獲得
- 体制整備・変更
- 資産移転
- 資金調達
- 支援機関・支援施策の活用
- 事業承継の取組み以外

店内のカウンター前で握手を交わす、澁谷哲史前社長 (左) と本川和幸現社長 (右)



一 経営者になった経緯を教えてください。



本川 和幸氏

私は高校を卒業してすぐに当店に入社しました。8年間の修行を経て、26歳のときに厨房の責任者となり、その数年後は、メニューの構成も全面的に任されるようになりました。新たなメニューは原価計算をしながら創作するので、料理人としての腕が磨かれるだけでなく、自然と経理もできるようになりましたね。

その後、料理長として店舗運営の経験を重ねていたのですが、平成29年6月に突然、先代から「経営者としてやってみないか。」と言われました。予期せぬ話ではありましたが、私も店の運営については、自分の考えを持つようになっていましたので、商工会議所や家族等にも相談して、経営者となることを決意しました。先代の話を受けてから経営者に就任するまでの3か月間は、慌ただしく準備を進めるなかで、流れるように過ぎていきましたよ。



澁谷 哲史氏

本川君が、当店への就職前に、担任の先生と挨拶に来たことを今でも覚えています。その時は、まさか本川君に事業を託すことになるとは想像もしませんでしたが、それからの30年間、真摯に仕事に向き合う彼の姿を見続けるうちに、店を継いでほしいという想いを強く抱くようになりました。

経営者としてやり残したことがないと言えば嘘になります。ですが、次の経営者となる彼を支えていくことも、私の大事な仕事だと考え、元気なうちにバトンタッチすることに決めました。



おすすめの刺身盛り合わせ



ショーケースに陳列された魚介類と常連客の焼酎ボトル

一 後継者に託したお店への想いを教えてください。



澁谷 哲史氏

当店は、古くからの友人が、昭和54年に創業しました。「蒸汽船」という店名は友人が付けたもので、大好きだったコント番組に登場する居酒屋の名前から取ったものです。いつも賑やかで楽しい場所でありたいという、創業者の想いが込められています。

私は、東京の飲食店で修行を経て網走に戻った昭和62年に、友人から一緒にやらないかと誘われ、当店の経営に参画しました。残念ながら、友人は平成16年に亡くなりましたが、彼の想いを受け継ぎ、それからさまざまなことに挑戦してきました。

1つ目は、店の雰囲気づくりです。店に入った際に、店名のとおり、船の中のような感覚が味わえるよう、店内のいたるところに、^{いりもり}錨や鍾等の船具を飾っています。また、網走市はボート競技が有名なので、昔は常連客や従業員でチームを作って参加していたのですが、その際に使用したボートやオール等もあります。これらはこの店と地域のきずなを示すものでもあるのです。

2つ目は、料理へのこだわりです。お客さまに満足してもらえるように、オホーツク海で獲れた魚介類等を活かした、網走ならではの郷土料理の数々を考案してきました。

親しまれてきた味とお客さまが出会い、語らう場を守り、愛される店であり続けられるように努力すること。本川君には、彼自身の創意工夫により、店づくりに取組んでほしいと思っていますが、創業者と私が大切にしてきたこの想いを、いつまでも忘れずにいてもらいたいですね。

一 今後、どのような経営者になりたいですか。



本川 和幸氏

まず何よりも、お客さまを大事にすることですね。先代からは、「損して得取れ」ということをよく言われました。つまり、目の利益にこだわらず、地道にファンを増やしていくことが、結果として、店の成長につながると教えてもらいました。美味しい料理の提供はもちろん、楽しんで過ごしてもらえるような店づくりや、お客さまのことを知るとともに私自身のことも知ってもらえるようなコミュニケーション等により、一人ひとりのお客さまを大事にしていきたいです。

そしてもう一つは、店を愛することです。もう15年ほど前になるでしょうか。創業者から、一冊のメモ帳を見せてもらったことがありました。そこには、店の名前をこれからもずっと残して欲しいという願いや、店の今後の成長に向けたアイデア等が、こと細かに書かれていたのです。亡くなられる少し前で、創業者は体調を崩して入院していたのですが、そのような状況でも、店のことを一番に考える経営者としての姿勢を目の当たりにし、店に対する創業者の溢れる想いを感じたことを、今でも鮮明に覚えています。

また、創業者が亡くなってから、これまで熱意をもって店を発展させてきた先代の姿も、私は間近でずっと見てきました。3代目の経営者として、創業者と先代が育んだこの店を、これからも大切にしていきたいです。

一 日本公庫を利用した経緯を教えてください。



澁谷 哲史氏

今回の事業承継をきっかけに、日本公庫を初めて利用しました。経営者交代に伴う、新たな運営体制の整備に向けた従業員の新規雇用等に充てる運転資金の相談を網走商工会議所にした際、日本公庫を紹介してもらったのがきっかけです。日本公庫の担当者と網走商工会議所の双方から、資金調達に関するアドバイスももらえてよかったです。



本川 和幸氏

まずは、先代から受け継いだ店をしっかりと守っていけるように頑張っていきたいと考えていますが、自分自身のアイデアも実現させていきたいと思っています。例えば、年配の方がもっと利用しやすいよう、将来的には2階の座敷をテーブル席に改装したいと考えており、その際は、また借入を検討するつもりです。



網走商工会議所 川畑所長

事業承継は、合意形成にいたるまでの過程がとても重要です。最初に本川社長から相談されましたが、澁谷さんの話も聞く必要があると判断しました。商工会議所で両者が納得するまで話し合いを重ね、後は資金面だけでしたので、日本公庫を紹介しました。相談内容に応じて、専門家や支援機関につないであげることも、商工会議所の重要な役割だと思っています。

蒸汽船は、網走で長らく愛されている、地域になくはないお店です。今回の事業承継が実現したこと、大変嬉しく思っています。



店内に飾られた船具と著名人のサイン



広々としたお座敷