

創業の父から36歳で
中華チェーン店を受継ぐ
家庭の台所を延長線上に
健康に良い中華料理を
提供していきたい



池野谷 ひろみ さん

埼玉県川越市

株式会社ぎょうざの満洲 代表取締役

契約農家からの仕入れと、8^{ヘクタール}の自社農園の「満洲ファーム」から国産食材を調達する。創業地の埼玉県から東京、群馬に広げ、さらに関西へも進出し、現在、96店舗。独創的なビジネスモデルで注目を集めている。





P19:副社長で農場責任者の夫・高志さん(左)、農場スタッフの横堀健一さん(右)、久保千秀さん(中央) P20:家族連れのおいしい笑顔があふれる(右上) 朝、自社農場で収穫した採れたてのキャベツを工場に搬入(右下) 新設した川越本社・工場、川越的売店の前で(右下左) 自社農場を走る夫妻。毎日のギョウザ、ラーメン試食のためにもランニングはかかさない(左)



結婚退職を機に軽い気持ちで

看板商品のぎょうざは、北海道産小麦で自社製造した皮、具には自社農場で生産したキャベツ、脂身を減らし赤身肉の比率を上げた豚肉を使ったさっぱり路線。これで1皿6個で、230円(税別)とリーズナブルだ。また中華料理といえはガツリ系と思われがちだが中華料理の店でありながら、「ヘルシー」がキーワード。

チャーハンも、ラードではなく植物油で炒め、玄米と白米を5割ずつ混ぜた玄米チャーハンを提供。近年、ラーメンのスープも、豚骨スープから鶏ガラと煮干し・昆布などを使いあっさりしたスープに切り替えた。

ぎょうざの具材のキャベツをはじめ全メニューで使用する野菜の約3割は自社農場産で賄う。原材料費率3割を固持するなど自社製造率の高いこと、圃場と製造工場が近いことが、提供する料理のクオリティと手頃な価格の両立を支えている。

一連の改革を推進してきたのが、現社長の池野谷ひろみさん(58歳)。1998年に36歳で創業者の父・金子梅吉さん(現会長)から会社を引き継いだ、「25歳で結婚するまでは、ごく普通の人生だったんです」と笑う。

父親が脱サラして、ぎょうざの満洲の前身である中華料理店「満洲里」を開店したのは1964年。ひろみさんが生まれた翌々年のことだ。

短大を卒業して東京の商社に4年間勤

め、銀行員だった夫の池野谷高志さん(59歳)との結婚を機に商社は退職した。「中華料理屋の娘だったから、逆にサラリーマンに憧れて」と笑う。退職から結婚式まで約2カ月あったため、その間、ちよつと家の手伝いでもしようかと軽い気持ちで、ぎょうざの満洲にかかわったことで、人生が大きく変わり始めた。

当時の店舗数は8店。手書きの帳簿を見て、OL時代にPCを使っていたひろみさんは、「8店もあるのに手書きじゃ大変」と思い、経理や財務、給与計算などをPCでできるようシステムを開発した。

ところがデータをながめるうちに経営の課題が透けて見えてきた。来客数のわりに利益が少ない――。

分析してみると、PCのはじき出す理想のレシピ原材料費と現実の原材料費に約8%の誤差があった。飲食業は、加工食品の物販とちがって、ロスが出やすく原価がわかりにくい。POSシステムを導入して必要な原材料を予測し、さらに調理の際も使用食材の重量を8店舗できつちり統一できれば、ロスが減らせるのではないか。そう考えて改善に取り組み始め、誤差を1%未満まで削減することに成功。がぜん仕事が面白くなり、やめられなくなった。

メニュー開発は、台所の延長

入社から11年目、彼女の才覚を見込んだ父から社長就任を打診された。

「悩みました。自分だけでやるのは不安で、夫に『一緒にやってくれない?』と相談したら『いいよ』と。ありがたかったです。銀行員だし心強かった」

夫が会社に来てくれるなら、その代わりに自分は夫の実家のそばに住もうと、兼業農家だった夫の実家の隣りに移り住んだ。



「今日もおいしい!」と笑顔のひろみさん。親子・兄弟で就業するケースも多いぎょうざの満洲。まさに、会社の台所を担う全社員のお母さんの顔だ

「そこからなんです。それまであまり食と向き合っていなかったのが、兼業農家の嫁になって、ものすごく変わりました」

米はもちろん、季節の旬の野菜も毎日のように義父母からもらえる。それまでは市販の惣菜も多かった食生活が、手づくり中心に激変した。

「そうしたら、野菜の味のちがいがわかるようになったんです。濃い味から薄味好みに、嗜好まで変わりました。自分の体験したことをお客さまにも提供したい。それまで会社では数字を追うことばかりでしたが、家庭の台所の延長線上で、会社でもおいしくて健康にもいいものを出せたらと考え始めたんです」

冒頭の改革は、そこから始まったわけだが、当初、社内からは反対の声が強かった。

「中華はガッツリ食べたくて来るのに、お客さんが来なくなるんじゃないかって。ぎょうざの豚肉の赤身比率を上げたとき、『一番反対したのが従業員でした。『そんなことないって』半ば強引にやったら、翌月、ぎょうざの売り上げが3割伸びたんです。さっぱりしているから、たくさん食べられるのね(笑)」

おいしい商品へ生産者と連携

株式会社満洲ファームを設立しキャベツの生産を開始したのは2014年。「6次産業化」が政府の農業成長産業化戦略の柱の一つに据えられたころだ。「休日には家で野菜づくりを手伝ったりしていたので、できるかもと思って」

社員2人を長野県の契約農家に派遣し、2年半、みっちりキャベツの栽培技術を学んでもらった。農地は行政に相談すると「高齢化でいくらかでも遊休畑がある。幹旋します」と協力してもらえた。1カ所を借りてつくり始めたなら、自然に次々と借地話が舞い込むよ

うになった。どの圃場も、ぎょうざ製造工場から5^{キロ}メートル圏内。朝に収穫したキャベツは、収穫後すぐにぎょうざ製造工場に入荷。洗浄・カットされ、45分でぎょうざになって店舗へ出荷される。ひろみさんにとって工場は「会社の台所」だ。

一方で、契約農家にも頻繁に足を運び、そこから新たな商品も生み出している。たとえば、北海道の米の契約農家が栽培しているカボチャを使ったカボチャプリン。青森県のぎょうざ用ニンニクの契約農家では、リンゴの売り先がなくて困っていると聞き、ストリートジュースを商品化。埼玉県内の農家から仕入れるブルーベリーやイチゴ、完熟ウメもデザート用ソースの定番になっている。

「何かおいしいものがあると、これ、なんとか商品にならないかなあと、すぐ考えてしまう」というひろみさん。

産地や食材の話になると、本当に楽しんで、どこまでも話が尽きない。次から次へとアイデアが湧いてくるようだ。夫の実家での「農」的な暮らしが、新たなレシピ開発、新たな産地開拓の原動力になっている。

毎日、看板商品のラーメンと餃子を試食して味を確認。そこに商品開発での試食も重なる。「運動しないと太っちゃって」と、週2回は、夫と二人で朝に7^{キロ}メートルをジョギング。フルマラソンにも毎年出場する。どこまでもアクティブな女性である。

(榎田 みどり / 文 河野 千年 / 撮影)