

## インタビュー

# こだわり食材のおいしい餃子で人々に元気と幸せを「3割うまい」経営で売上高は対前年比113%を継続

池野谷ひろみ 株式会社ぎょうざの満洲代表取締役社長



いけのや  
池野谷ひろみ 氏

- 1962年 埼玉県所沢市出身
- 82年 短期大学卒業（経済専攻）
- 同年 松田産業株式会社入社
- 86年 株式会社ぎょうざの満洲入社
- 98年 代表取締役社長に就任
- 2005年 坂戸新工場稼働
- 06年 日刊工業新聞社第23回優秀経営者  
顕彰 女性経営者賞受賞

ぎょうざの満洲は坂戸市に本社・工場を置く中華料理のチェーン店である。主力商品はテイクアウトもできる餃子、工場から1時間半以内に配送できるエリアに直営店のみ55店舗を展開する。

創業は1964年、池野谷社長の父である金子梅吉会長が所沢市で中華料理店「満洲里」を開店。餃子を包む機械を設置して生餃子の販売も行い、安くておいしい餃子の店として店舗数を増やす。一方、池野谷社長は短大を卒業後、食品商社に入社して人事や労務管理、情報システムを担当。結婚退職を機に家業を手伝ったのが入社のかっかけとなる。OL時代の経験をいかし、パソコンを活用した経営

合理化に取り組み、多店舗展開の手ごたえをつかむ。餃子の皮やラーメンの麺の当社独自の製造機械の開発、物流システムを構築し店舗数を拡大する。99年には宅配餃子事業も本格稼働。05年、坂戸の新工場建設で日産20万食可能な生産体制を確立する。

「売上の3割を原材料原価と決め、利益が出たら材料を見直す。常にこれの繰り返しです。すべて自家製、3割うまい、ぎょうざの満洲は駅のそば」と池野谷社長はマスコットの女の子のように三本指を立ててニコツとした。

餃子を包むのが苦手で機械導入、看板商品にキャッチコピーは「3割うまい!!」

——創業と餃子が主力商品になった経緯をお聞かせください。

脱サラして中華料理屋を開店した父は、調理をコックさんに任せ、出前などをしながら見よう見まねで調理を覚えていきました。餃子の具を皮に包むのも父の仕事でしたが、どうも苦手だったようで機械を導入しました。今から40年前に餃子を包む機械がある店は画期的で、雑誌の取材がきたと言っていました。機械だから餃子がどんどんできてしまいます。それを夕食のおかず用に安く販売するうちに餃子が店の看板商品になりました。安売りは今も特売日という形で残っています。

そのようにして徐々に店舗数を増やしてきた父から学んだ経営のポイントが3つあります。現金商売、駅前立地、そしてキャッチコピーの「3割うまい」です。

実は脱サラ後の父の最初の仕事は牛乳配達でした。当時はどの家庭でも牛乳の宅配を利用して花形の仕事でした。早朝まだみんな



マスコットの女の子が「3割うまい!!」とお客様を迎える店舗の入り口

なが寝ているうちに牛乳を配達してがんばっていましたが、掛売りだったために代金の回収にとっても苦労したようです。仕入れ値も売り値もすべてメーカーが決め、値段を自分で決めることもできません。それで現金商売で売り値が自分で決められる中華料理店を始めたのです。

1972年に会社組織にすると、すぐに第一次オイルショックになりました。同業の飲食店がばたばたと倒産するのを目の当りにして「駅前にはか店を出さない」が口癖になりました。景気などの変化に影響を受けやすい街道沿いや郊外を避けて駅前に出店。おかげで飲酒運転の規制が強化されても影響をほとんど受けませんでした。また、駅前は天候にも左右されにくいのです。

**生産者の顔が見える材料を使った新鮮餃子  
宅配餃子はできたてを急速冷凍し地方発送**

——主力商品の餃子のこだわりについて伺います。

05年の坂戸工場稼働で、より鮮度の高い餃子ができるようになりました。委託生産農家から届いた朝採りキャベツを洗浄してから餃子になるまで40分。今日製造した生餃子は今

日食べていただく方針で、製造は朝3時から始めて10時までに終了。開店時間の11時までに配送を済ませます。

使用する野菜はすべて農家に委託栽培をしていただき、一番多く使用するキャベツは季節によって長野、群馬、茨城、愛知と年4回産地を変えています。豚のひき肉は、主に青森県の生産履歴がわかるSQF2000の認証取得をしている猪畜後1週間以内の生肉を使用しています。豚肉が新鮮なので豚肉特有の臭みがなく、醤油や酢をつけなくても食べられます。皮は、モチモチした食感を出すために小麦粉と水



青森県のニンニクの生産者



長野県北佐久郡のキャベツの生産者

安全で美味しいものを農家の方々と共にお届けしています。 ぎょうざの満洲の餃子が平成19年に国の優良ブランド品に認定されました。

- ◎ 国産豚肉100%  
SQF2000認証取得の安心な豚肉です。
- ◎ 群馬県伊勢崎市川端さん栽培ニラ  
有機肥料・減農薬で育ったこだわりのニラです。
- ◎ 長野県・茨城県・愛知県産キャベツ  
採れたての美味しいキャベツです。
- ◎ 高知県産生姜  
香り豊かな生姜です。
- ◎ 北海道産を中心とした国産玉ねぎ  
おいしい甘味たっぷりな玉ねぎです。
- ◎ 皮は加水率約50%  
手作りの皮と同じ水分量で、やわらかくモチモチしています。
- ◎ 出来たて餃子を急速冷凍  
新鮮な素材の旨味をそのままお届け！ 急速冷凍!!
- ◎ 保存料は一切使用しておりません。

※季節・気候により産地が異なる場合がございます。



ぎょうざの満洲本社・坂戸工場



研修室

本社事務所

出荷ドックシェルター

2005年6月竣工の最新鋭の坂戸本社物流工場

の割合は約50%ずつ。水分量が多いと機械で扱うのが難しくなりますが、当社オリジナルの製造方法と機械の開発で手打ちのような皮をつくることを可能にしました。

宅配の冷凍餃子は、製造ラインに組み込まれたトンネルフリーザーでできたてを急速冷凍し、工場から直接全国に配送しています。

——人気の餃子のおいしさの秘密がよくわかりました。

安全でおいしいものを農家の方々とともにお客様にお届けしたいのです。当社の餃子は06年に彩の国優良ブランドに指定されました。また、埼玉県が日本一の生産量を誇る小松菜を使った「小松菜と玉子炒め」をメニューに加えるなど、県内産の野菜を積極的に取り入れ、「県農産物サポート店」として登録しています。

メニューでは、女性や高齢者のお客様のボリュームを控えた商品が欲しいという声に応じて、09年4月から「ハーフ麺セット（ハーフ麺＋餃子など）」を始めました。すると意外なことに男性客からも支持を受けて予想以上のヒット商品になりました。男性は、ハーフ麺セットとあと一品というように注文される方が多く、一回の食事でラーメンと餃子そしてチャーハンというように種類を多く食べられるところが受けたようです。

### 3割原価が創業時からの基本方針 味を変えるのではなく原材料を見直す

——今後の事業展開について、どのようにお考えですか。

キャッチコピーに「3割うまい」とありますが、社内的には創業以来の基本方針「3割原価」の3割です。売上の30%を原価にかけるといことです。原価、人件費、経費がそれぞれ30%、そして10%の利益が理想です。

1軒から始めた店が今は55店舗になり、大量仕入れによるスケールメリットで利益が出て原価が下がります。すると原価を3割に戻すように材料の質を見直します。これを繰り返して商品に磨きをかけてきました。

例えば、08年は醤油、味噌、豆腐の見直しを行ないました。テレビの丸大豆醤油のCMを見て、丸大豆ってちょっと高いけれどもおいしいのかなって興味を持ちました。調べると普通の醤油は脱脂加工大豆を使っていることがわかりました。それに対して、丸大豆醤油は大豆そのものが原料で風味がいいですね。それで丸大豆醤油を使いたいと考えました。しかもどうせならつけて食べる醤油だけでなく加工用も丸大豆醤油にしたいなど。それを醤油メーカーに相談すると加工用にまで丸大豆醤油を使っているところはないし、価格的にも合わないと言われました。しかし、それでも使いたいと、ペットボトルで仕入れていた店舗用醤油を工場用と同じようにタンクで仕入れて社内で小分けすることにしました。その結果、加工用も含めて丸大豆醤油を100%使うことができるようになりました。醤油ですからほんの少しの違いのように感じますが味がよくなったと好評で、それに気をよくして味噌、豆腐の見直しも進めました。



本社坂戸工場内で行われている満洲の餃子ができるまで

このように3割原価の方針に従って、語り尽くせないほどの原材料の見直しを重ねてきました。目指しているのは、家庭で作るような毎日食べても飽きない素朴な味です。味付けを工夫するよりも安心安全な食材を使って、素材の味を大事にする。普通の主婦が普通の感覚で、自分が食べたいものをお客様に提供したいという思いでいます。だから一般家庭にある調味料以外は使いませんし、もちろん保存料など余計なものを一切入れていません。——現在55店舗を展開中ですが、目標とする店舗数はどのくらいですか。

坂戸工場を拠点に配送可能な範囲でまだ出店していない地域があるのであと50店舗ぐらいは出店可能だと思います。

しかし、目標とするのは店舗数よりも売上高の対前年比113%という数字です。ある講演会で、創業30周年を迎えた会社の社長が売

上高の対前年比が116%平均で階段を上るように成長してきたというお話をしていました。これを聞いて自分が社長になってからの対前年比を集計してみました。すると平均して毎年13%ずつ売上高が伸びていることがわかりました。では、これからもそれを続けていこう、前年比113%という数字を目標にしようと思いました。

現在、宅配餃子の伸び率が対前年比140%と好調で、事業の一つの柱になってきました。すると、出店にはそれほどこだわらなくてもいいことになります。無理して出店すればどこかにひずみが出るということもあります。また、既存店ベースで100%を割るときは一切出店しないことも決めています。

### 「継続は力なり」が好きな言葉 趣味のマラソンで生産農家と交流

——社員にはどんなことを期待しますか。

家族を大事にしてほしいですね。家族が幸せでないといい仕事はできないと思うからです。営業時間を短縮して21時50分までにしたのも、仕事が終わったら速やかに帰宅して家族との時間を少しでも持ってほしいと思ったからです。一般的に飲食店は昼、夜が忙しくてその間の時間帯は一息つけるのですが、当社の場合はそこにテイクアウト餃子の販売があるので、ありがたいことに一日中ずっと忙しいのです。

それから、経営方針をアルバイトやパートさんに伝える方法として08年に社歌をつくりました。店長会議を毎月行っていますが、それだけでは方針の徹底が難しいと考えたからです。1番は店を、2番は生産者と工場をイメージして私が作詞しました。それに曲をつ

ぎょうざの満洲 社歌  
『わたしたちには夢がある』

作詞 池野谷ひろみ

—  
わたしたちには 叶えたい夢がある  
それは毎日食べたい おいしい餃子  
だから いつも新鮮作りたて  
笑顔あふれる 明るいお店  
うまい 安い 元気で 三割うまい!  
ぎょうざの満洲

—  
わたしたちには 届けたい思いがある  
それは誰もが幸せ おいしい餃子  
だから 農家のみんなと安心食材  
全て自家製 よい環境で  
うまい 安い 元気で 三割うまい!  
ぎょうざの満洲

けていただき特売日に店頭で流しています。  
繰り返し聞くことで歌詞を覚え、会社の目標  
を理解して従業員全員が同じ気持ちで働けた  
らいいと思っています。

—最後の質問ですが、座右の銘、尊敬する  
人物、趣味を教えてください。

座右の銘は「継続は力なり」。これはイチ  
ロー選手が何かの質問に答えた言葉です。入  
社して21年、迷ったり悩んだりすることがあ  
りますが、家業であり社長であるので決して  
逃げることはできません。だから私もイチロ  
ー選手のようにがんばれたらいいなと思いま  
す。従業員にも「どこで働くかではなくて、  
どう働くかが大事なだから、いい仕事をし  
てそれが自分のやりがいになって継続できる  
ようにがんばろう」と声をかけています。

趣味はマラソンで、父と共通の趣味です。  
私はハーフマラソンが中心ですが、父はフル  
マラソン。私が20年ほど前に父を地元のマラ  
ソン大会に誘ったのがきっかけでした。それ

以来マラソンが父の趣味となり、19年間連続  
で73歳になってもホノルルマラソンにも参加  
しています。06年、私も一緒に参加しましたが、  
こんなに辛いことを続けている父を尊敬して  
しまいます。粘り強く決して諦めない父が  
イチロー選手とだぶります。

—社長業が忙しい中で、いつトレーニング  
するのですか。

トレーニングは週2回朝5時半から1時間、  
10キロぐらいを走ってから会社にきます。試  
食をすることが多いので、ウエイトコントロ  
ールが必要なのです。マラソン大会にも年に  
3、4回は参加しています。ちょうど稲刈り  
の時期に秋田県仙北市で開催される田沢湖マ  
ラソンでは、委託生産していただいている米  
作農家の方々と一周20キロコースを走りました。  
そうすると地域のこともわかるし、苦労  
も分かち合えてとてもいいです。

—マラソンとは驚きです。女性経営である  
と同時にアスリートでもあるわけですね。

不況の時代に順調に業績を伸ばすには、地  
道な味へのこだわりと積み重ねがあることが  
わかりました。これからもますますおいしい  
庶民の味方の餃子を提供し続けていただきた  
いです。本日はありがとうございました。

株式会社ぎょうざの満洲の企業概要

創	業	1964年				
設	立	1972年				
資	本	金 1億円				
売	上	高 41億2,000万円(2009年度6月期)				
従	業	員 160名(パートアルバイトを除く)				
本	社	〒350-0269 坂戸市にっさい花みず木1-4-1				
電	話	049-288-7100(代)				
ホ	ー	ム	ペ	ー	ジ	<a href="http://www.mansyu.co.jp/">http://www.mansyu.co.jp/</a>
取	引	店	新所沢支店			