

七十七ビジネス大賞受賞

第9回（平成18年度）

企業 インタビュー

Interview

株式会社カルラ

代表取締役社長 井上 修一 氏



会社概要

住 所：黒川郡富谷町成田九丁目2番9号

設 立：昭和47年（創業：明治43年）

資 本 金：1,200.12百万円

事業内容：飲食

電 話：022（351）5888

U R L：http://www.re-marumatu.co.jp

和風レストラン100店を中心に、「楽しさ」と「便利さ」を加えた豊かな食空間を多彩に提供する創業97年の老舗

今回は「七十七ビジネス大賞」受賞企業の中から、明治43年に丸松そば店として創業し現在は和風ファミリーレストラン「まるまつ」を中心として、飲食に「楽しさ」「便利さ」をプラスすることにより豊かな食空間を作り出している株式会社カルラの井上社長を訪ね、今日に至るまでの経緯や事業戦略などについてお伺いしました。

苦難を乗り越えて

——七十七ビジネス大賞を受賞されたご感想をお願いします。

受賞できるとは思っていなかったため驚きと同時に大変光栄に思っています。当社のように個人創業からスタートした企業であっても一生懸命頑張ること、必ず認められるという社会の形成に役立つことができれば幸いです。

——創業当初の経緯をお聞かせください。

当社の原点は明治43年に祖父が個人創業したそば屋です。当時の日本は貧しく祖父はブラジルへ移住しようと資金稼ぎのために仙台へ来て駅前のそば屋でアルバイトをし、そこで出会った女性との結婚が転機となり南町十五番地（現在の南町通）でそば屋を始めました。隣の銭湯の丸窓から店を眺めると松の木が見えたので「丸松そば店」と名付けたそうです。創業当初の経営は順調でしたが二度の災禍により店は焼失してしまい、戦後は出前中心のそば屋として再開し私は横浜の大学に進学しながらも配達を手伝っていました。

大学卒業後は自動車販売会社で5年間営業担当として働き、その間に様々なそば屋を見て回り、生き残るためには家族経営に限界を感じたため昭和47年に父・正介を社長として有限会社丸松を設立しま

した。昭和54年には株式会社化し私が経営を引き継いだ後はそば屋以外の店舗も構え、平成3年に株式会社カルラへと社名を変更しました。「カルラ」とは3番目に出店して失敗したレストランの名前で、失敗から得た教訓を忘れないようにと社名にしました。サンスクリット語のカルダという神話上の架空の大鳥の造語です。仲間の協力があればその力は限りない可能性を持ち宇宙までも広げられるという思いを表しています。当社はお客さま、お取引先、従業員全ての力を借りて成長し続けたいと思っています。

コンビニエンス性の重視

——事業内容についてお聞かせください。

和風ファミリーレストラン「まるまつ」の108店舗を主力業態として、当社の原点である日本そば「丸松」を仙台駅ビルや仙台空港などに5店舗、ディナーハウスとファミリーレストランの中間ニーズであるかに料理「かに政宗」を2店舗、やわらかくてサクサクしたとんかつが自慢の「かつ兵衛」「かつグルメ」を6店舗、職人による本格的回転寿司「寿司せん」「すし兵衛」、和風居酒屋「魚膳」、割烹料理店「寿松庵」を経営しています。

——飲食業における御社の特長について教えてください。

当社はまずターゲットを絞り込み、誰に・いつ・どのような方法で・何を提供するかというサービスの内容を明確にし、コンビニエンス性の追及をテーマとしてローコストでの実現を目指していることが特長です。また、高い技能レベルを保持するいくつかの専門店を設け様々な食文化の提供を行っています。

——全店の管理体制についてお聞かせください。

「まるまつ」のようなチェーン店と職人による専門店の2通りの店舗展開があり、営業部を2つに分けて異なる仕組みのマネジメントシステムによって管理しています。



和風ファミリーレストラン「まるまつ」

外食産業における成功要因とは、笑顔・スピーディーな動作・さわやかさを兼ね備えた「サービス」と、店内が常に整理整頓されていて清潔であるという「店舗力」と、美味しく提供時間が早く均一の品質である「商品力」の3つであると考えます。当社はチェーン店の経営に特化しているため、これら要因を標準化し共通認識の徹底を図ることで全店舗を管理しています。

日常食をビジネスとして確立

——「まるまつ」の事業戦略についてお聞かせください。

昭和57年にオープンした「まるまつ」は、“いつでも、どこでも、誰にでも利用できる食の場の提供”を事業領域として和食を中心とした日常食を低価格・高品質で提供しています。そして、便利さの提供・商品力の強化・ヘルシーさの強調を販売戦略とし他店との差別化を図っています。

出店戦略としては、問題等が発生した場合に柔軟な対応が可能な範囲を条件として本社・物流センターからの距離が車で片道4時間圏内と設定しました。この範囲に限定する上で他店にはない優位性の確保が必要であるため、いち早く店舗を増やしてドミナントを確立することが重要と考え、東北を中心に北関東や新潟へと店舗出店を加速的に進めました。

また、「まるまつ」をより楽しく安心して利用していただけるよう年に4回まるまつ通信という新聞を発行し各テーブルに配置しています。新聞には、メニューに関する情報や宮城大学食産業学部の鈴木教授による食に関するコラムなどが掲載されており、お客様と我々とのコミュニケーションツールとなれば幸いです。

——“4つの利便性”について教えてください。

販売戦略である便利さの提供については、「価格」「品揃え」「時間」「距離」という4つの利便性の提供を重視しています。

ハイクオリティな和食中心の日常食をロープライスで提供することにより、年齢や時間帯を選ばずに利用できます。また、現代の24時間化に対応して店舗の約7割が24時間営業で全ての時間帯でフルメニュー対応しており、飲み物のセルフサービス、コールベルの早期対応、案内のないサービス、料理提供時間10分以内・同時提供という様々なクイックサービスを提供しています。そして近くで気軽に利用できるよう小商圏フォーマットを設定しています。車で5分以内の商圏人口が1万5千人、5分～15分以内が3万5千人、合計5万人が1店舗の商圏の基準とし車で15分圏内の身近な存在となることを目指しています。

和食の特性を活かしたメニュー

——「まるまつ」のメニューの特徴について教えてください。

メニュー数は、白身フライ定食や竜田揚げ定食などの各種定食、ざるそば、かつ丼などフードメニューだけで約90品目あります。最大の特徴は和食の特色である季節感を活かした四季のメニューで、その季節に合った旬の食材を使用したメニューを考案しています。また、飲酒運転が社会問題となりアルコール類の売上の減少に伴って昨年からデザートメニューを充実させ、和を強調した季節感溢れるメニューを5種類追加しました。



「かにセイロ定食」



「まるまつ定食」

メニューの平均価格は700円前後で、ざるそば294円、さばの味噌煮定食609円、和風ラーメン504円、お子様ハンバーグ399円など自慢の安価で素材にこだわった楽しくて美味しい食事を提案しています。

現在開発中のメニューとしておかゆがあります。おかゆはデンプン特有の性質から、工場生産して現場で同様にオペレーションすることが難しく成功には至っていませんが、無添加にこだわり今後も研究を重ね近いうちに商品化したいと思っています。

——店舗内の衛生管理への取組みについて教えてください。

衛生管理がいかに重要であるかという認識を各従業員が持つことが最も大切であり、飲食に携わる者として絶対条件であると考えます。そのため、社員やパートタイマー全員に対し徹底した衛生に関する教育を行っています。それと共に、清潔さが常に維持できるような店舗の設計や設備をつくる必要があると思います。例えば厨房では、床と壁の隙間にゴミが溜まり不衛生となるため最初から隙間ができないような構造にしています。今後も改善すべき点は早期に施し衛生管理のさらなる徹底を図っていきます。

こだわりの製法

——食品加工工場を新設されましたね。

平成14年4月に予てより構想を練っていた自社工場を本社内に新設し、「まるまつ」のメニューを約30名のスタッフで製造しています。工場内には、とん汁やカレーを製造する連結式回転釜や、井たれやかけつゆを製造するスーププラント、国産宮城シロ丸大豆を100%使用した豆腐を製造するための豆腐製造機などが装備されています。また見学することもできます。

工場新設にあたっては現場の作業軽減、価格交渉のための製造原価の確認、味の安定化という3つの役割が根底にあり、安くて美味しい「まるまつ」を作り上げる源となっています。

——“ポーションコントロール”について教えてください。

1人前の味を均一にするということで、チェーン展開する当社が最も大切にしていることです。例えばスープ類は、味を安定させるために一度に大量に生産し充填機によって1人前または仕込量に合わせてポーションコントロールを行います。また工場では1ポーションにするために、機械では作業が難しいものについては手間がかかっても全て手作業で行い、現場での手間をできる限り省くようにしています。

——独自に開発された工場内でのシステムについて



「全自動レトルト殺菌釜」

教えてください。

生米を1食分ずつトレイに入れて炊き上げ無菌室でそのまま樹脂フィルムで包装する常温無菌米飯システムがあります。赤飯・シャリ玉・かやくご飯と全ての米飯類が対象となり常温で長期保存が可能です。

シャリ玉製造システムは平成16年より開発に着手し幾度もの研究を重ねました。重要なのはトレイで、店舗でトレイからシャリ玉を出すときにご飯粒が残らないようなトレイを開発するのに約半年を要し、店舗での実験も入れると、約1年の開発期間となりました。

また、素材の味を落とさない温度で殺菌できる全自動レトルト殺菌釜は重要な役割を果たしており、全ての製造品が最後に殺菌釜で殺菌されます。そのため工場で製造している製品は、防腐剤は一切使用せず安全な食事の提供が可能となっています。

社長として、飲食業としての役割

——社員教育についてお聞かせください。

企業にとって社員教育は最も重要な位置付けとされており、新入社員から管理職社員に至るまでの全社員を対象にした教育訓練カリキュラムに基づいて年間計画を策定し、平成18年1月に設立した研修センターで研修・教育を実施しています。センター内には作業訓練用に店舗と同様の厨房やホールがあり、また体育館や約70名分の宿泊設備などがあります。今後は新規開店時に従業員全員を集めて研修を実施することを検討しています。

良い人材を育成してこそ良い企業となり得るため徹底した教育体系下で、お客様に選んでいただける企業づくりを実践していきたいと思っております。

——なぜ、ジャスダックへ上場されたのですか。

市場へ公開するにあたり行われる審査の内容によって社会がその企業を必要としているかが問われると思っております。この審査をクリアすることで社会から認められ、当社が社会貢献できる企業であることを

証明しなかったのです。

また、上場により社会的信用を得、会社の力量を高め、社員の生活向上を図り優れた人材の確保を果たしたいと考えました。

——「食」の安全性に対するお考えをお聞かせください。

昨今、食に関する偽装問題等が多発し食品業界に対する不信感が高まるなか当の食品業界では責任の擦り合いがなされていますが、最終的には品質検査を怠りお客様に提供した販売側も悪いと考えます。高レベルな検査体制と品質基準を設けて遵守し続けなければなりません。

また、社会全体が食育によって食に対する知識を持ち、自らの責任で正しい食品を選ぶということも大切だと考えます。それには子供の頃からの味覚教育が重要であり、自分としては一匹食することで苦味と旨みが判るサンマ等が適していると思っています。私は食を扱う者として食に対してまだまだ強い不信感を持っています。安全な食を提供するために生産から販売までを一貫して行い、食育の推進も積極的に行いたいと思います。

全国展開に向けて

——今後の事業展開についてお聞かせください。

レストランビジネスを根幹とし、アグリビジネス、食品加工事業を確立してフランチャイズ展開を視野に全国1,000店舗を目指したいと考えています。

飲食業とは人間の生命を支えるビジネスであり、これ程までにやりがいのあるビジネスはありません。飲食に関わる全てのことに挑戦し続けたいと思います。

——新しいシステムの開発について教えてください。

焼き物は焼きたてを提供するというコンセプトの下、電気でコントロールし蒸し上げて焦げ目を付ける装置の開発に成功しました。新店舗より導入していく予定です。また9月より「まるまつ」では利用者に対する還元の一つの方法としてお食事ごとにポ

イントがたまるポイントカードがスタートします。お食事券と交換するなど様々なキャンペーンに活用していきます。

その他には、本社に隣接する配送センター内でのピッキング作業のデジタル化や在庫管理の自動システムの構築も考えています。

事業への課題と目標の設定

——最後にこれから起業する方へアドバイスをお願いします。

私は事業への取組みに対して「突き詰めよ、曖昧にするな、先へ延ばすな」という課題を設けています。自らがやると決めたビジネスであれば徹底して突き詰め、間違ってもいいから曖昧にせず必ず結論を出します。例え間違ったとしても原因を究明して今後活かします。そしてビジネスにとって重要な決断力をもって直ちに実行するということです。

当社は個人創業から始まり上場企業へと成長しましたが、これらの課題を基にいくつもの困難を乗り越え一緒に歩んでくれた社員の協力と努力があったからこそその成長であると思っています。まずは自らのビジネスに対する課題を設定し、大きな目標を持って頑張ってください。



本社にて

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後のますますの発展をお祈り申し上げます。

(19. 7. 27取材)