

のれんを守る新たな「うまい!」で食を支える

事業承継でブランド価値を高める まん福ホールディングス

多くの飲食業者が今、コロナ禍による大幅な売上減や、後継者不足に悩まされている。全国各地にある、地元住民に長く愛される老舗の中小規模の飲食業者も例外ではない。そのような中、まん福ホールディングス(まん福HD、東京都渋谷区)は「食に特化した事業承継プラットフォーム会社」として4月に設立、そういった飲食業者の価値を守り、新たな魅力を加え、ブランド力をさらに高める。このほど始動した第一号案件と、同社のビジネスモデルにせまった。

第一号案件の対象は、今年で創業60年になる折り詰め弁当、惣菜の製造・販売業者、浜田屋(神奈川県茅ヶ崎市)。従業員約100人で、同県茅ヶ崎市、鎌倉市、藤沢市、平塚市に店舗「ちがさき濱田屋」を持ち、店頭販売と、大口の法人顧客向けの配達を手掛ける。それらの地域では広く多くの人に知られ、顧客の中には家族で2代、3代と利用するケースも少なくない老舗だが、後継者不足が今回の事業承継の背景にあった。

まん福HDとの協業では、浜田屋が培ってきた伝統や強みはそのまま受け継ぎ、永続的に発展させることを前提に、新商品の開発、デリバリーの新規開拓とエリア拡大、ECサイトの最適化などを通じ、売り上げ向上を図る。同時に、工場の生産性の高効率化や、最良質な食材を調達するための発展的なルート改変など抜本的な改革も着実に進んでいる。

その一環として発売した「茅ヶ崎しらすわっぱ」「茅ヶ崎しらす幕の内」は、地元産のしらすをふんだんに使い、ちが

さき濱田屋の特性の「あごだしポン酢ダレ」をあわせて商品として人気が高まっている。

まん福HDは、あきんどスローの最高執行責任者(COO)や、スポーツ用品販売のゼビオ社長を歴任した加藤智治氏が中心となって設立し、社長に就任。副社長には、牛丼チェーンを展開するゼンショーの取締役だった小池正樹氏が就任した。

加藤智治社長との一問一答は次のとおり。



—コロナ禍での「食」に対する消費者のマインドにどう応えるか

加藤 価格の二極化やテークアウト、デリバリーの増加など様々な変化が起きている。私が注目している変化は、「おいしいものへの渴望」と「料理をつくる喜び」。差別化された料理と体験を提供する飲食店はコロナ禍でも集客している。回転寿司や焼き肉、予約がなかなか取れない高級店など。コロナ禍でも、わざわざ

お金を払っても外で食べたいと思っていた飲食店には、お客様が集まる。食ビジネスはやはり、「うまい!」という本質的価値の追求が勝負だと思う。もう一つは、多くの人は自宅にいる時間が長くなり、自分で料理をつくる人が増え、また頻度も上がっている。家族で一緒につくることを楽しむトレンドもある。

—支援する対象企業の価値を高めるにあたって重視する点は

加藤 主に3つの要素を大切にしている。第一に、その企業が創業時から守り続けている商品へのこだわり。第二に、その企業や商品を支持してくれる地元のお客様や取引先。第三が、お客様と社員、商品の三位一体でつくりあげてきた歴史とブランド。この3つがまさに、承継させていただく企業の大切な価値だと考えている。これらを磨きこみ、かつ相互に連携させることが事業承継成功のカギと捉え、取り組んでいる。

—自身のキャリアを生かし、事業の目指す方針は

加藤 これまでスロー、ゼビオなどの経営に携り、様々な経験をしてきた。そこから培った3つのことを根幹に据え、事業承継させていただく会社の経営や、まん福HD全体の経営に生かしていきたい。第一に、ビジョンを明確に示す。第二に、商品の差別化を追求する。第三に、会



代表取締役社長
加藤 智治氏

かとう ともはる 1974年熊本県生まれ。東京大学・東京大学大学院卒業後、ドイツ銀行グループを経てマッキンゼー&カンパニーで経営コンサルティングに従事。2004年フィールズの社長室長に就任、スポーツ・エンターテインメント関連の子会社2社の取締役も兼任。07年あきんどスローにてターン・アラウンド・マネージャーとして参画、専務、取締役COOを歴任。15年ゼビオの社長に就任、全国展開の「スーパースポーツゼビオ」事業を経営。21年4月まん福ホールディングスを設立、社長に就任。17年からカカクコムに社外取締役も務めている。

社の創業理念・歴史と共に働く仲間をリスペクトする。

—社会と消費者にどのような喜びを与えていきたいか

加藤 食は人間にとって普遍的な価値がある。「うまい!」は人々を幸せにし、その気持ちを人々が共有することで会話や交流が生まれる。日本には世界に誇る食文化がある。その豊かな食文化は全国の数多くの中小企業の懸命な努力によって支えられている。その方々の事業承継を通じ、「うまい!」をさらに進化させ、次世代にバトンタッチしていきながら世の中にその喜びを広げていきたい。



まん福ホールディングスの創立メンバー



伝統の味を守るセントラルキッチン

100日間で雰囲気と価値観を変革



取締役副社長
小池 正樹氏

こいけ まさき 1966年神奈川県生まれ。横浜商科大学卒業後、新日本証券(現みずほ証券)入社、26歳でゼンショーに転職。牛丼チェーンのすき家の店長、ブロックマネージャー、営業本部長、社長室長を経て取締役就任。38歳で退社後、T.A.R.M.S.の前身のコンサル企業を共同創業、ロイヤル関東、不二家フードサービス、西洋レストランシステムズ、かこの屋、UCCフードサービス、CC C創業者の資産管理会社のソウツウ、びっくり寿司、トリプロ等の経営に参画。ユニゾンキャピタル、アントキャピタル、ロングリーチ、キャスキャピタル等との協業多数。

ちがさき濱田屋の事業承継にあたり、まん福HDが掲げている「100日間プラン」。最初の100日間が重要ということで、新商品の開発はもちろん、仕入れ、調理、販売などの改革をこの期間に一気にしてしまおう目標設定を指す。

まん福HD・小池正樹副社長との一問一答は次のとおり。



—ちがさき濱田屋では何を守り、何を新しく付加させるか

小池 60年にわたり紡いできたお客様との信頼関係を守る。この価格でこれくらいの高品質のお弁当が食べられるというバランス、専門的に表現すると、お客様がそのお店に対してイメージしているプライズゾーンとQSA(クオリティ、サービス、アトモスフィア)は守ってきたい。

—それを商品開発でどのように具現化させていくか

小池 このほど新商品として投入した「しらすわっぱ」「しらす幕の内」のように、それまでのラインアップになかった素材を打ち出し、その分、少しだけアッパーな価格帯の商品にすることで、「ハレの日」の需要の掘り起こしを図

り、新たな客層の開拓と購買頻度の向上を目指していきたいと考えている。

—牛丼チェーンの経営などで培った手腕をどのように発揮するか

小池 現場の店長やブロックマネージャー、営業本部長など店舗でのオペレーションやマネジメントから、工場長、人事部長、社長室長、関連企業統括部門でのPMI業務まで飲食店経営に必要なすべての実務を経験した。まん福HDが今後、多くの事業承継をさせていただく上で、最速、最適なPMI業務を行えると自負している。

—100日間プランにこめた思いとはどのようなものか

小池 最初が肝心ということ。初めはお互いに慣れるためにゆっくりやるという姿勢ではなく、最初から目指すゴールを定め、自ら率先して動くことで会社全体の雰囲気、価値観を変えていくためには100日間という短い期間でのスピード感が求められる。

—コロナ禍によって様々な業種で失業、離職せざるを得なかった人材を飲食業界にどう生かすか

小池 おいしい料理が好き、人と接することが好きというモチベーションから



地元の新鮮な食材を盛り込んだ新商品

この業界に入ってくる人は多い。様々な業種で離職せざるを得なかった優秀な人材が飲食業界に来ていただくことで、業界全体のサービスレベル、クオリティや衛生問題に対する意識の向上などプラス効果があると思う。まん福HDでも積極的にそういった人材を採用し、活躍していただく場を提供していきたい。