



シリーズ 企業訪問

株式会社 太郎庵

～「最良であるか」をすべての
判断基準に堅実な経営を続ける企業～

企業概要

代表取締役社長：目黒 督朗

所在地：河沼郡会津坂下町字福原前4108-1

資本金：3,600万円

URL：<http://www.taroan.co.jp/>

事業概要：和菓子・洋菓子製造販売

TEL：0242-83-3267

FAX：0242-83-0184

従業員：130名

創業：昭和24年8月



代表取締役社長

目黒 督朗

(めぐろ とくお)

太郎庵は会津地方に11店舗を構え、和菓子・洋菓子の製造販売に取り組んでいる企業です。目黒社長は会津へのこだわりと素材へのこだわりを持ち続け、企業規模の大小にとらわれずに、商品が「最良であるか」をすべての判断基準に高い品質を守る経営を堅持しています。そこで今回は、目黒社長に地域密着型の店舗展開で安定した業績を挙げ続けている経営内容についてお聞きしま

した。

● 創業についてお聞かせ下さい。

昭和24年8月、父徳一が会津坂下町の自宅に7坪の工場を造り、パン、饅頭まんじゅう、生菓子の製造・卸売りを始めました。そして、昭和49年4月に菓子修行を終えた私が事業を継承いたしました。その後、屋号を昭和50年3月に「いも太郎本舗」、



会津総本店



最も古い店舗の会津坂下店

昭和54年1月に「お菓子の蔵太郎庵」と変更し、昭和56年4月に「株式会社太郎庵」を設立いたしました。そもそも私がお菓子屋になろうとしたのは、親孝行したいというのが大きな動機でしたが、22歳のころに通っていた東京での夜学の「商店経営」という講座の最終日、先生に企業経営とは社員が幸せになり、やりがいを持って仕事をするということと、企業が利益を出して永続していくことの二つの調和の中で成り立っているのだということを教えていただき、そんな会社を作りたいと思いました。

● 経営理念についてお聞かせ下さい。

経営理念は、太郎庵宣言「わたしたちは、いのちにやさしい心ときめくお菓子を通して、会津の風土を描き、お客様と共にやすらぎとぬくもりのあるしあわせ文化を創造します」の中にすべてあります。太郎庵では、お客様においしさでときめくような幸せのひとときを創造したいと考えています。いのちにやさしいとは、食べて安心安全であることが絶対であり、人にも地球にもやさしいものでなければなりません。心ときめくお菓子とは、箱を開けた時に歓声が上がり、おいしさと共に楽しい団らんをつくる菓子のことです。創造するということは、太郎庵ならではの他では味わうことのできない満足と感動をお客様に提供することです。

会津にこだわった素材、季節を大切にしてお菓子づくりの中で会津のあたたかい心、自然、歴史、風土のすばらしさをお客様にお伝えし、会津を応援します。そして、日本中どこでも味わうことのできない満足をお届けしたいと考えています。

● 社長の経営に対するこだわりについてお聞かせ下さい。

こだわりの一つは、会津という地域に限定した店舗展開にあります。これは、20歳の時に出会った相馬愛蔵著の「一商人として」という本が原点となっています。この本の中では、「一人一店主義」という考え方で、間口を広くして奥行きが浅い生き方よりも、間口を狭くして奥行きを深くすることのほうが真に職業に忠実であると説いています。こうしたことから、私の目が行き届き、高い品質を保つことができる会津という地区に限定した店舗展開としています。

もう一つは素材へのこだわりです。当社では、2002年「全国米食味分析鑑定コンクール」で入賞を果たした熱塩加納村産こしひかり米を使用しております。この米は農薬を極力使わず、有機肥料100%で育てられたため、おいしさと安全性を実現しています。また、お菓子づくりには欠かすことができないいちごにもこだわりがあります。当社の主力の「会津の天神さま」のいちごクリームは、甘みたっぷりで香りの高い、肉質のしっかりした「北会津産の完熟いちご」を使用しています。雪深い北会津は気温が低いので、農薬の散布回数が少なく済み、それだけ鮮度が高く日持ちするおいしいいちごを収穫することができるのです。そして、当社では、こうして厳選した素材を食品衛生検査や月2回の工場巡回検査などの万全な品質管理体制により、高い鮮度を保ったまま商品化してお客様にお届けしています。

当社のお菓子づくりのテーマに「^{しんどふじ}身土不二」(住んでいる地域の旬の物を食べると健康になれる)があります。このため、会津の農作物から「安心・安全・健康」を実現できる選りすぐりの

素材だけを厳選し、商品化しているのです。また、こうした当社の「地産地消」に対する取り組みは、地域資源循環型社会の実現と本物の農産物生産者の下支えにつながるものと考えております。

● 御社の商品についてお聞かせください。

当社では、主力商品の「会津の天神さま」やネット売上No.1の「会津チーズまんじゅう」を始め、和菓子で約50種類、洋菓子でデコレーションケーキなど約40種類を取り揃えております。ちなみに、「会津の天神さま」は、会津の郷土玩具で男の子が生まれると賢く、素直に育ちますようにと願って飾る「会津天神」から名づけています。当社の売り上げのほとんどは店頭販売となっておりますが、現在ではインターネットなどの通信販売も行っており、会津に来ることができないお客様でも当社の商品をご賞味いただくことができます。今年はコンビニのPB（プライベート・ブランド：自主企画）商品のロールケーキがヒットするなどの動きがあり、一部の商品で競合も窺えましたが、当社の商品は素材へのこだわりなどの付加価値をつけて他社と差別化を図ることを考えています。例えば、祝い事や誕生日、自分

に対するご褒美^{ほうび}などの特別な日に色を添えるようなワンランク上の商品を提供できるよう心がけております。

● 社員教育についてお聞かせください。

私は、社員の人間的な高まりがお客様へより高い満足を与え、それがまた自分への大きな喜びと幸せになって返ってくるものだと思っています。そのためには、まず感謝の心を持つことが重要であると考え、当社では以下の二つの試みを実践しております。一つには、両親に感謝の意を込めたプレゼントなどを贈るようにと従業員の誕生日に1万円を支給することとしています。もう一つには、「ありがとうカード」というカードを使い、社員同士の良い点を褒め合うこととし、カードに記載された件数が多かった社員を表彰しています。

また、社員教育は人材育成に必要不可欠であり、企業経営の根幹をなすものであるため、OJT（on the job training：職場内教育）、OFF-JT（off the job training：職場外教育）、自己啓発を基本に行っています。お菓子づくりは手作業が中心となりますので、熟練のお菓子職人から次世代を担う社員へOJTによる技術の伝承に努めて



主力商品の「会津の天神さま」



ネット売上No.1の「会津チーズまんじゅう」

います。新入社員については、先輩社員が「シスター」として日常業務や社会人生活全般にわたる幅広い事柄のアドバイスやフォローを行っています。OFF-JT といましては、新入社員、一般・パート社員、部長・経営幹部などの階層に応じた研修を行っております。自己啓発といましては、茶道・華道教室からセンスアップ・マナー教室まで社員の士気向上を図りうる幅広い分野の講座を開講しております。

● **この他に御社独自の取り組みについてお聞かせください。**

この他には、「社長通信」や「感動販売員報告書」などの当社独自の取り組みもございます。「社長通信」は、社員から毎日あがってくる「社員日報」の意見に対する私の考えを全社員に共有してもらう上で、非常に役立っています。このため、「社員日報」は出張先であっても FAX で送ってもらい、必ず毎日目を通すように心がけています。「感動販売員報告書」は、雨の日に傘をお貸しするなどのお客様を感動させるようなサービス提供をしている社員に関する報告書で、他の社員の模範とさせるとともに、本人の仕事に対する



工場内でケーキ作りに励む社員

るモチベーションを高めることにもつながるものと考えています。

● **最後に、今後の展望についてお聞かせ下さい。**

まずサービス面で言えば、お客様に感動を与えることができるような進化していくサービスの提供を目指しています。お客様や地域から喜ばれ、信頼される太郎庵であるために、社員一人一人が感動と感謝の心を持ってお客様に接し、お客様に幸せな気持ちになってもらえるような「幸せ文化の創造」が私たちの使命であると考えております。また、商品面では、地元の農家と直接契約を結び、地元産の栗を仕入れて新商品を開発するなど、より一層の地元密着、地産地消を目指し、会津でお菓子の桃源郷をつくっていきたいと思っています。

【インタビューひとこと】

社長のお話をお伺いして初めに感じたのは、お菓子や社員、お客様に対する強い愛情とひたむきさである。これは、社長が毎日欠かさずに目を通してという机に積み重なった「社員通信」一つを取っても明らかである。そして、この愛情とひたむきさは全社員一人一人に浸透しており、ひとつの企業文化を醸成している。当社のすばらしいのは、こうした家族的経営にとどまらず、経営理論に基づいた OJT などの社員教育や「感動販売員報告書」などの社員の士気を高める制度が確立され、見事に融合している点である。今後も地産地消の輪を広め、会津の地に幸せと元気を吹き込み続けることを期待したい。

(担当：和田)