

煌めく

オンリーワン・ナンバーワン

企業

21世紀を拓くエクセレントカンパニー





「また来たい」と実感できる
味が自慢の元祖「辛麺」

「日々是新」の精神で地域に根差し
「食べる幸せ」を提供



「現場力、企画力、発信力の3つの力を成長の原動力とし、常にバランスをうまくとっていくことを考えています」

株式会社
榊元

■ 代表取締役社長

長曾我部
隆幸

Only one and number one enterprise

Business leader

宮崎県北部に位置する延岡市は、九州山地を背に清流五ヶ瀬川を始め多くの河川が市内を流れる豊かな水郷地帯として知られる。平成の大合併によって九州で二番目に広い面積を持つ延岡市は、自然主義の歌人若山牧水が青春時代を過ごした街としても有名だ。延岡市では毎年「若山牧水青春短歌大賞」を開催して事跡をたたえている。

かつて旭化成の企業城下町として発展した延岡市だが、近年では上鹿川の鉾岳がロッククライミングの聖地と称されるなど、豊かな自然を活かしたアウトドア観光地としても広く知られている。

そんな風光明媚な観光と文化の街、延岡市を中心に、「辛いだけど旨い」をコンセプトに辛麺のチェーン店を展開しているのが株式会社榎元の長曾我部隆幸社長だ。

辛さを1〜25倍の段階で広く選ぶことができ、その真つ赤なスープからは想像もできないほどの甘みが醸し出され、しかもスッキリした後味は多くの食通をうならせる。

若い人からお年寄りまで幅広い年齢層の支持を得ている榎元の元祖辛麺は、多くのマスメディアにも取り上げられている。そのオリジナルの絶品の味は宮崎のソウルフードから今や全国区となり、「日々是新」の精神で進化を続ける「榎元」に全国から熱い視線が注がれている。

異業種からの転職で切り開いた成功への道 消費者の生活習慣の変化を踏まえた経営戦略が奏功



長曾我部社長は隣町の日向市の生まれで、高校卒業後大手食品メーカーに就職し、その後建設会社勤務を経て27歳の時、延岡市の繁華街で外国人ナイトクラブの経営を始めた。

当時、榎元はすでに辛麺をメインに繁華街を中心にチェーン展開していたが経営は思わしくなく、



「辛いけど旨い」元祖辛麺と通販用製品

持ち前のバイタリティとチャレンジ精神で着実にナイトクラブの業容を伸ばしていた長曽我部社長は、親しく交流していた柁元の旧経営者に頼まれて店舗を買い取るようになった。

ところが条例の改正で外国人の雇用が難しくなり、平成17年にナイトクラブは閉店を余儀なくされてしまう。

「これからどうしようと思い悩みましたが、これまで支援していただいた方々に迷惑をかけるわけにはいきません。何とかしなければと買い取った柁元の再建に全力をあげることにしました」と長曽我部社長は当時を振り返る。

しかし、調理経験のない長曽我部社長にとつてそれはいばらの道だった。試行錯誤を繰り返す中で、消費者の生活習慣の変化を踏まえた戦略の必要性に気付いたという。

「それまでは飲んだ後の締めの一杯という位置づけで辛麺を販売していましたが、仕事帰りに飲みに行く習慣は減少していますし、これからは家族や女性だけでも入れる店舗づくりをしなければと考えたのです」

そこで長曽我部社長は、ある程度定着した味

であった当時の味を、思い切つてよりマイルドで食べやすいものに改良し、店舗も繁華街から家族で気軽に入りやすい郊外に移すことで、「辛麺」の評判は口コミを中心に爆発的に広がっていった。麺のメニューは「辛麺」「トマト辛麺」そして最近新しく加わった1日30食限定の豆乳と塩麴の「白い辛麺」の3種類。サイドメニューの「榊元名物なんこつ」は、口の中でとろける豚の軟骨とあっさりポン酢の組み合わせが絶妙だ。店によっては「味噌なんこつ」もメニューに加え上々の評判だ。現在、店舗数は27店（直営8店、FC19店）で、地元九州をはじめ大阪、群馬、さらには韓国と広がりを見せる。繁華街ではなく、地元の人々が家族連れで来店しやすい場所を選んだ立地戦略は変わらない。

お客の7割を女性客が占め、家族連れも大賑わい 『トマト辛麺』や『白い辛麺』も女性客に好評

ヒット商品が生み出されるには、必ずと言っていいほどその時代背景とのマッチングがある。景気の良し悪し、政治経済の動向や社会風潮、技術や生産、流通の動き、生活状況や消費動向などに強い関連性が見られ、いわばヒット商品は時代の証言者ともいえるのだ。

近年のグルメブームの特徴は、おいしさはもちろんのこと、健康意識の高まりによるヘルシー志向が大きなファクターとなっている。

延岡発祥の辛麺を一躍全国区にした「おいしさ」の秘訣は、元気の源として抜群の糖度の高さを誇るニンニク、卵、ニラ、そして特別仕様の合挽き肉の絶妙なバランスの組み合わせにある。このバランスの良さがどの辛さを選んでも、マイルドであったりとした後味を残すことができるのだ。





また、食物繊維が豊富な通称「こんにやく麺」が、750キロカロリーという高カロリーさを感じさせず、そのヘルシーさが女性客の根強い人気を集めている。

「通常、麺のお店は男性客が多い。親爺連中が通う店」というイメージがありますが、当店は女性客が全体の7割を占めています。家族連れはもとより、女性一人で来られるお客様もいらっしゃいます」と長曾我部社長。

梶元では「MVPイベント」や「学割サービス」など店舗ごとに、あるいは共同で客を飽きさせない企画を次々と打ち出している。昨年は女性が企画の催しで優勝してフリーパスを勝ち取ったが、清潔感をアピールして女性客が入りやすい店舗づくりを進めているのも梶元の人気の秘密だ。

「辛い物といえば韓国というイメージがありますが、そこで韓国旅行をプレゼントする企画も行いました。『トマト辛麺』や『白い辛麺』も女性客を意識したメニューですが、実は開発したのは男性なんですよ」と目を細める長曾我部社長。

目下さらなる新メニューを開発中とのことで、斬新な発想の新しい「辛麺」の味が梶元の魅力をいっそう引き立てていくのに違いない。

梶元の3つの原動力、「現場力」「企画力」「発信力」 「人」を育成することなくして現場の「力」は生まれない



新しい店舗づくりや斬新なメニューの開発を可能にしているのが、梶元独自の「現場力」「企画力」「発信力」をバランスよく発揮させる人材の育成だ。

「いくらおいしいものを提供しても、そこに働く人がお客様に嫌われたのでは誰も店に来てくれま



女性客や家族連れが入りやすい工夫が成されている

せん。美味しい商品の提供、元気で明るい心のこもった接客の提供、綺麗で快適な環境の提供。これが『現場力』です」

こう説明する長曾我部社長は続けて、「お客様に足を運んでもらうためには色んなキャンペーンや新しいメニューを開発して行かなければなりません。これが『企画力』です。さらにお客様に知ってもらわないといけない。そのための『発信力』を加えた3つの力のバランスをうまくとることを常に考えています」と熱く語る。

中小企業はトップダウンの経営になりがちだが、樹元ではいわゆるボトムアップの経営を行い、担当者に責任を持たせることで成長の原動力としている。月に一度開かれる店長会議では、店舗を発展させるための自由闊達な議論が繰り広げられる。

マネージャーや店長クラス自らがJC（青年会議所）を始め地域の様々な団体活動に参画して交流を広げ、直接間接に経営に役立たせている。

「人」を育成することなくして現場の「力」は生まれっこない。そうして身に付けた力を「企画力」、さらには「発信力」に活かしていくのが樹元流のやり方だ。

「飲食業はオリジナリティをいかに発揮し、磨いてい



けるかが大切です。自己満足に陥ることなく常に進化していかなければなりません。『こんな人になりたい』と思ってもらえるような人になれと社員に言っています。人の成長が会社の発展に繋がります、ひいては地域の発展に繋がります」

社会人になり、家庭を持つても常に現状に不満をもって仕事に身が入らず、あるいは仕事にも就かず、気ままに過ごした学生時代が忘れられず、「昔はよかった」と現実逃避する子供のままの大人が年々増加傾向にある。しかし「達成感の仕事にこそ感じられる」と長曾我部社長は喝破する。

「自分がやりたいと思つたことは結果を気にせず一生懸命やってみろ、と常々社員にいつてます」
不屈のチャレンジ精神で榊元の再建と発展に全力を尽くしてきた長曾我部社長の言葉は重い。

地元の部活動応援に移動販売車で辛麺を無料提供 地元の歴史、文化、スポーツの振興に力を尽くす



現場力、企画力、発信力が榊元を牽引する3つの力だが、その企画力の一つに地元の学生の部活動を応援する「榊元汗だくの青春応援プロジェクト」がある。

別の企画で募集して選ばれたゆるキャラの「カラーメン」をマスコットに、試合会場や練習場に移動販売車で駆け付けて学生に無料で辛麺を提供するという、非常にユニークな企画だ。

「商売なので利益は何とか確保しなければなりません、その利益を未来の投資に回すことも大切です。これも自分達の『発信力』の一つの成果だと思っています」と胸を張る長曾我部社長。つまり、学生に無料で辛麺を提供することで、当然あるべき利益を前もって未来に投資しているのだ。

地元の雇用が多いのも榊元の大きな特徴だ。毎年地元の高校に求人を出し、新卒採用を行っている。



移動販売車で地元の学生の部活動などを応援

また、ヘルシーな辛麺をメインにする枺元の特徴を活かした「栄養バランスの授業」を地元の高校で行う企画も進行し、それに向けた自分たちの勉強会も行い、新たな挑戦への準備も抜かりない。長曽我部社長ならではの斬新な発想と卓越した行動力には驚かされるばかりだ。

「地方都市はややもすると保守的になりがちなものです。しかし、未来に向けた魅力ある街づくり、全ての世代が生き生きと働き、豊かな生活を営むための人づくりに、私たちができることは今後も続けていこうと思っています」と力強く語る。

少子高齢化が進んで街に若い人の姿が少なくなり、商店街はシャッター通りとなつて地域に活力と潤いが無くなつていっている昨今、人間関係の綻びを報じるニュースに事欠かなくなっている。

2040年には全国の自治体の約半分（896市町村）が消滅する可能性があると言及される現在、その中であつてひたすら地域の発展を願い、地元の歴史、文化、スポー



ツの振興のけん引役として奮闘する長曾我部社長の存在は一際光り輝いている。

辛麺の『辛』に一生懸命の『一』を足したら『幸』の文字 県民1人1食の辛麺を通過点に「食べる幸せ」を全国に



長曾我部社長の八面六臂の活躍で榎元の辛麺は「現場力」、「企画力」、「発信力」の3つの力を源泉に目覚ましい成長を遂げてきた。

延岡市の人口は現在約12万人だが、榎元の辛麺は月3万食を売り上げている。年間で市民1人あたり三杯の辛麺を食べている計算になる。

「辛麺の『辛』に一生懸命の『一』を足したら『幸』という文字になります。宮崎県の人口は110万人ですが、現在県内で年間80万食売られています。県民1人1食を通過点に、『幸』の麺を提供することで、食べる幸せを全国の人に味わってもらえればと思います」長曾我部社長は瞳を輝かせて今後に思いを馳せる。

ラーメン、うどん、そば、そうめんなど、日本の麺文化は長い歴史に裏打ちされて奥が深くかつ広い。しかし、どんな文化にも始まりがあり、それを手掛けた先覚者が存在する。

長曾我部社長は「将来、辛麺がうどんやそばと同じ様に、食品のカテゴリーの一つとして取り上げられるようこれからも頑張っていきます」と意欲満面だ。

「日々是新」の精神のもと、地元に限らず、地域社会の発展を主眼に「食べる幸せ」を提供し、人々を笑顔にする取り組みに邁進する長曾我部社長に、今全国から熱い視線が注がれている。



President Profile

長曾我部 隆幸（ちょうそかべ・たかゆき）

昭和44年生まれ。宮崎県日向市出身。宮崎県日向高校卒業。平成18年延岡青年会議所（JC）理事長に就任。同年6月に社名を「株式会社樹元」に変更し、代表取締役社長に就任。趣味はゴルフ。座右の銘は「日々是新」。



Corporate Information

株式会社樹元



所在地 〒882 - 0837 宮崎県延岡市古城町 4-53
TEL 0982-31-4840 FAX 0982-31-4842
URL <http://karamenya-masumoto.com>

資本金 1000万円

従業員数 80人

事業内容 店舗形式による飲食店（辛麺）の販売、インスタントの販売、フランチャイズ方式（のれん分け）による多店舗展開

会社沿革

平成11年	ナイトクラブ事業としてクラブパステル開業
平成14年	（有）パステル設立 樹元昭和町店買収
平成15年	クラブ2号店・蝶々開店
平成18年	クラブ事業を廃業 樹元中央通店・愛宕店を開店 株式会社樹元へ社名変更 本社移転
平成20年	樹元宮崎本店開店
平成21年	樹元加納店開店
平成22年	樹元佐土原店開店 生麺パック販売開始
平成23年	樹元延岡イオンモール店開店
平成24年	鹿児島県内へ初出店 国分店・中山バイパス店開店 北九州市・小倉南店開店
平成25年	関東進出 前橋県庁南店開店 国外初出店 韓国カンナム店開店 大分本店開店
平成27年	樹元赤江店開店

経営理念

- ・ 社業を通じた社員一人ひとりの人としての成長
- ・ 一人ひとりの成長が会社を発展させ、
会社の発展が地域社会へ貢献する
- ・ 出逢いを大切に
～より魅力溢れるひとへ より魅力溢れる会社へ～



9784888544917

ISBN978-4-88854-491-7

C0034 ¥1500E



1920034015001

定価 (本体 1,500 円 + 税)

発行 株式会社 ぎょうけい新聞社

発売 図書出版浪速社

企画 産経新聞生活情報センター

煌めく オンリーワン・ナンバーワン 企業

- | | |
|-----------------------------------|-----------------|
| 株式会社アンベエスエムティ (横浜市緑区) | 代表取締役社長 安部 可伸 |
| 宇仁繊維株式会社 (大阪市中央区) | 代表取締役社長 宇仁 龍一 |
| 株式会社エンタープライズサービス (横浜市港南区) | 代表取締役社長 藤原 久子 |
| 岡安ゴム株式会社 (大阪府東大阪市) | 代表取締役社長 岡 浩史 |
| 株式会社川商 (大阪市中央区) | 取締役会長 川畑 俊彦 |
| 株式会社桔梗屋 (山梨県笛吹市) | 代表取締役社長 中丸 輝江 |
| 株式会社木幡計器製作所 (大阪市大正区) | 代表取締役社長 木幡 巖 |
| 株式会社 3 R (埼玉県久喜市) | 代表取締役社長 山口 德行 |
| 株式会社長崎堂 (大阪市中央区) | 代表取締役社長 荒木 貴史 |
| 株式会社永島製作所 (石川県羽咋市) | 代表取締役 永島 剛士 |
| 株式会社ハシモトホーム (青森県八戸市) | 代表取締役社長 橋本 貞夫 |
| 株式会社ヒカリ (東京都板橋区) | 代表取締役社長 高橋 一芳 |
| 株式会社広島鑪製造所 (広島県呉市) | 代表取締役社長 中洲 紀子 |
| 富士電子工業株式会社 (大阪府八尾市) | 代表取締役社長 渡邊 弘子 |
| フジワラ産業株式会社 (大阪市西区) | 代表取締役 藤原 充弘 |
| 株式会社舞昆のこうはら (大阪市住之江区) | 代表取締役社長 鴻原 森蔵 |
| 株式会社栲元 (宮崎県延岡市) | 代表取締役社長 長曾我部 隆幸 |
| 株式会社モリモト医薬 (大阪市西淀川区) | 代表取締役 盛本 修司 |
| ユニベール株式会社 (石川県金沢市) | 代表取締役社長 山田 修平 |
| Was h i O N 共立継器株式会社 (長野県諏訪郡下諏訪町) | 取締役会長 宮川 昭二 |