

AKITA Biz Forest

あきたBizフォレスト TOPインタビュー

TOP INTERVIEW

株式会社大同観光

代表取締役社長 佐々木 貴徳氏

昭和49(1974)年、秋田市土崎生まれ。明治大学法学部卒業。31歳で秋田に戻り大同門大曲店店長からスタートし、37歳の時に代表取締役社長に就任、秋田で商売できることを誇りに、「安心で美味しい食事」を提案したい。創業者である会長(父)が築き上げた地域の人々との絆に感謝を込めて、地域社会に還元することを目指し経営を行う。

ポジショニング戦略の構築と堅実強固な財務体質を意識

工藤 本日はよろしくお願いたします。まずは佐々木さんの生い立ちから教えてください。

佐々木 昭和49(1974)年、秋田市土崎で3人兄弟の長男として生まれました。実家はこのあたり(らーめん秋田ひない軒)で、当時この隣に創業の地がありました。昭和46(1971)年に食堂として開業し、その後焼き肉店に転身。お客様やご近所からの評判も良かったので、子供のころから父が営む焼き肉店が好きでした。子供心に、誇らしくもあり、父のことも尊敬していました。学業の方は「文武両道」を心がけ、わりと真面目に取り組んでいました。その甲斐あってか、その後は秋田高校に入学し、大学も苦戦はしましたが明治大学法学部にも入学し卒業することができました。

工藤 なるほど。では幼い頃から好きだった家業の焼き肉店、そして長男ですから、やはり家業を継ぐつもりで人生設計をしていらっやっただけでしょうか？

佐々木 いや、大学時代までは具体的に家業を継ぐことについて真剣に考えたことは無かったです。苦笑。20代後半くらいの頃から、父と色々な話しをしているうちに、秋田に戻り家業を継ぐ決意をしました。会長である父が昭和50(1975)年に創業した株式会社大同観光は、現在、県内に焼肉大同門(秋田卸町店・能代店・大曲店)と焼肉南大門(秋田新国道店・大館店)、らーめん秋田ひない軒の全6店舗を展開し、10代から70代までの幅広い世代の従業員約140名が働いています。31歳の時に秋田に戻り、ま

ずは大曲店の店長からスタートし、37歳で社長になりました。そこそこ現場が長かったこともあり、経営をするかたわらで現場に立つことも多々あります。とりわけ商品開発は夢になるタイプなので、ひない軒の閉店後やアイドルタイムにキッチンにだけ電気がついているときは、ほとんどは私が何かしら試作していると思って下さい。笑。父に昔からずっと、とにかく「現場が大事だ」と口が酸っぱくなるほど繰り返言われてきましたが、最近になってやっとその意味を深く実感しています。

工藤 なるほど、看板商品の私も大好きな「リンゴカルビ」はそういった中から生まれた商品なのですね？

佐々木 ありがとうございます。「リンゴカルビ」は、私が社内でもまだ駆け出しのころに提案して生まれたオリジナル商品で、色々な苦難や紆余曲折もあって出来あがった商品ですので思い入れも深いです。現在は商標登録も行き、唯一無二の味わいを職人から職人へと受け継ぎ当社ならではの付加価値商品となりました。

工藤 リンゴカルビ、いつも美味しいいただいております。ところで二代目としての大変さみたいなものはございますか？

佐々木 もちろん色々あります。父が偉大な創業者でもありますので、努力して色々なことに挑戦し、いつか父を超えられるように!と常に思っています。だからこそかもしれませんが、父とは一方でよく喧嘩もしました。時に現場で胸座を掴んでの喧嘩にエスカレートしたこともあ

りました。親子なので仕方ないですよ。笑。でも親子だからこそ我慢もできましたし、受け入れられたこともたくさんあったのかもしれない。お互いの歩み寄り大切です。心の奥底で父へのリスペクトの気持ちがあるからうまくできているようにも思います。時代的に団塊の世代から団塊の世代へと次世代にバトンを渡すことの多いタイミングの中で、良い形で事業承継が進むと良いですよ。

工藤 そうですね。親子関係の対立などで事業承継に難儀している会社などもたまにありますが、歩み寄りとリスペクト!大切です!さて、話は変わりますが、コロナ禍は飲食業界全体に大きな打撃を与えましたが、そのあたりの影響はいかがでしたか？

佐々木 もちろん大変でした。ただ私たちの業界は1990年代前半に流行したBSE(狂牛病)のダメージが強烈でしたし、その時に学んだことや経験したことが耐性として生きた部分もあります。やはり有事になってからではなく、普段から足元をしっかりと固め、強い財務体質を作り備えることは、経営にとってあらためて大切だと実感しました。むしろ最近はコロナ以上に、円安、物価高、賃上げなどに象徴されるインフレの影響に頭を悩ませているのが現状です。当然輸入製品も取り扱いますし、物流コストも上がっていますので大変です。お客様のためには美味しい商品をできるだけ安くお召上がりいただきたいのですが、どうしても軒並み価格も上げざるを得ない状況が続いています。

あきたBIZフォレストTOPインタビューは、秋田の起業家と企業環境を応援することを宣言いただいた100名以上の経営者の皆様を中心に、起業家に役立つ話題と起業家へのメッセージを対談形式でまとめたものです。

国政やアメリカの大統領交代など、色々なことの中で私たちを取り巻く環境が、どう変わっていくかも熟視しなければなりません。どちらにしても今後、日本の経済社会が大きく変化していくことは避けられないと思っています。財務体質が脆弱な企業は生き残っていくのが厳しい環境に突入するだろうと予測しています。

工藤 その他には何か課題はございますか？
佐々木 今の課題というよりは永遠の課題かもしれませんが、お客様に評価される商品開発でしょうか。当店の看板メニュー「リンゴカルビ」がヒットしてくれたのはとてもありがたく大きいことですが、また新しい商品開発をしなければならないと、日々研究も重ねています。大手チェーンが真似のできないこと、すなわち、お客様に評価される商品開発を、手間を惜しまずしっかりやり切っていくことが重要だと思っています。大手の焼肉チェーンとは異なるポジショニング戦略、私たちだからこそ私たち

ならではの価値づくりは、特に飲食業経営として常に重要な課題だと考えています。

工藤 なるほど。閉店後の商品開発はそのためなのですね。納得です。さて話は変わりますが、佐々木さんが考える、秋田におけるビジネスのポテンシャルは何でしょう？

佐々木 海の幸に山の幸、米、酒、肉など、やはり秋田の食のポテンシャルは高いと思っています。あとはそれに対して、いかに付加価値をつけて利益を高めることができるかが肝心かと。よく「若者、ばか者、よそ者がイノベーションを起こす」といわれますが、私も含め、秋田県民はもっともっとバカにならなきゃいけないのかな?と最近よく思っています。2011年の東日本大震災で重被災地である岩手、宮城、福島県の三県は第一次産業でも甚大な被害を受けましたが、しかし各々県をあげて復興に努めた今、その甲斐あって大きく活気づいているように思います。そういった危機感こそが大きな躍進

に繋がるのではないかと。また、地元で消費されるからこそ地元の人がその商品に魅力や愛着を感じ、県外に発信しようとする力が強まるのではないとも思います。うちにはコレがある!秋田にはこんなに素晴らしい〇〇がある!みたいに県民が誇りを持てる秋田になれば明るい未来に繋がるように思います。

何といても身体が資本!

筋トレにはまっているという佐々木さん。パーソナルトレーニングのほか、ジムやウォーキングも!筋肉に負荷をかけたいときや有酸素トレーニングをしたいときなど、それぞれの目的に応じて場所や手段を変えているとのこと。仕事柄どうしても食べることも多く、年齢的にも健康を意識しています。気がつけば今はかなりの健康オタクらしいです。

本日は貴重なお時間とお話しを本当に有難う御財増した。

インタビュー

合同会社ジェグルス(共同事業体ジェイワン) アントレプレナーコンシェルジュ 工藤 実

ライター 株式会社せん 磯部 春香

企画 共同事業体ジェイワン(秋田市ビジネススタートアップ支援事業)

