

## 第11回 叶えたい夢を持った異色の中華チェーン

### ～「ぎょうぎの満州」の魅力に迫る

#### ■傾いた温泉宿を“中華力”で再建？

カンヅメ。ぼくが幼い時に憧れた言葉である。缶詰じゃなくてカタカナでカンヅメ。作家がよくエッセイで「次回作の締め切りが佳境に入ったので、出版社が取ってくれたホテルにカンヅメになっている」という、あのカンヅメ。

が、こうして晴れて物書きとなったものの、山の上ホテルとか東京ステーションホテルに籠って書け、と言われたことなどついぞない。せいぜい「会社の会議室を押さえたから」と言われるのが関の山。

それでは飛んで火にいる夏の虫。わざわざ編集者の完全な監視下に置かれるようなものだ。そもそも、幽閉による強制労働のため旅館に詰めさせるわけだから、「館詰」という表記が正しいらしい。せめて駅前旅館でも構わないから、おさんどんや布団の上げ下げの心配のない場所であって欲しい……。

なぜこんな余談から始めたかといえば、現在、単行本の仕事をいくつか抱え、まさにそうした責め苦に耐え（しかも、自宅軟禁で）、好きな中華を食べに出られないという事情もあるが、観光目的でなく行ってみたい、しかも、中華レストランを館内に持つ旅館があって、ずっと訪問したいと思っていたからだ。そこでなら実際、自費でカンヅメも辞さずだ。

旅館の名は「東明館」。埼玉や東京西部でおなじみ、「ぎょうぎの満州」が経営するこの旅館は、群馬県沼田市の老神温泉にある。客室数 20、収容人数 70 名というから、かなり小規模だ。連休をなんの予定も立てられず迎えることが多いので、何度か直前の予約を試みたことがあるが、いつも満室。なんせ 1 泊朝食付きで 5900 円（税込、素泊まりだと 5100 円）と破格なので、それは人気のはずだ。日帰り入浴も大人 600 円とお安く、さぞやそちらの利用も多いのではなかろうか。

実際、老神は鄙びた温泉街で、長逗留しようにも昼食をする場にも困るくらい。脂っこいものが苦手なお年寄り向けに、ご当地自慢のきのこ汁うどんや舞茸の天ぷらも用意され、至れり尽くせりなので、食堂のみの利用も多いらしい。宿泊客向けの朝食もビュッフェスタイルで、もち米入り炊き込みごはんが好評と和食のレベルも高い。おまけに、様々な源泉から湧き出る各宿の湯に同じ泉質がほとんどないという老神の中でも、単純硫黄泉、弱アルカリ性、源泉温度は約 55℃で掛け流しという、こちらの温泉はかなりの高評価を得ている。

で、風呂上がりに館内にある「ぎょうぎの満州」でよく冷えた生ビールとともに食事と相成るのだ。並み居る中華チェーンの中で、ぼくが思うに最も安定した旨さを誇り、躍進中の「ぎょう満」（と親しみを込めて呼ばせてもらおう）の、あのスナック感覚でいくらでも食べられる餃子をホイホイと口中に放り、ゴクゴクとビールで胃袋に流し込む……。想

像しただけでヨダレが沸いてこようもの。しかも、温泉から直行である！

単価とて他店と変わらない。餃子は200円（税抜き）。ここの餃子の餡は肉々しくかなりジューシーで、なにより程よく調味されているので、ぼくの周囲にも何人かの熱烈なファンがいるが、酢とラー油だけで食べるのが好みと口を揃えて言う。また、東明館では2日前までに予約しておけば、他の「ぎょう満」ではお目にかかれない、酢豚やエビチリを含んだコース料理も堪能できる。中華好きにとってはまさにパラダイスなのだ。

## ■看板の餃子作りの手の内明かす心意気

この「東明館」のある老神。実はこの地に生まれた「ぎょう満」の創業者である金子梅吉会長が、経営困難に陥っていた同名の老舗旅館を引き継いで始めた。晴れて故郷に錦を飾った上に、町おこしに尽力しているのだ。

金子氏自身、幼少期からこの地の温泉に浸かり、「おでき、吹き出物、切り傷など、この湯に入ると治ると言われて毎日通い」、「夢のような効能」を実感していたので、商売違いではあるが、「皆さんの保養所」として同館の再生に動いたという（実際、同社の保養所としても使っている）。「ぎょう満」の店舗には今どき貴重な手作り感満載のチラシが置いてあり、必ずどこかに「東明館」のことを告知している。例えば、買い上げ・食事1000円ごとに1回引ける抽選会での特賞は「ペア宿泊券」などなど。顧客サービスの一環としてうまく活用もされているのだ。

「ぎょう満」は買い上げ（テイクアウト）の利用者も多く、生餃子は12個入りで300円だが、しょっちゅう240円のキャンペーンを張っている。冷凍20個入りは常時400円である。「ぎょう満」の餃子は皮がもちっとしており、それが表面はサクッと焼き上がっている。その食感恋しさにとどきどうしても食べたくなる。あの焼き加減を家庭のコンロの火力で再現するのは難しいが、そこはサービス精神過剰がデフォルトの「ぎょう満」。テフロン加工と鉄製のフライパンの違いも明記された懇切丁寧な焼き方ガイドもつけてくれる。それを読むと、「まだかな、まだかな」とフライパンの蓋を開けてしまうのが最もいけないらしい。

さらに「ぎょう満」が素晴らしいのは、手作り感満載のホームページ。『自分で作ろう美味しいぎょうぎを』と題して、皮をも一から作るレシピまで公開している。それって門外不出ではないのか？ 少なくとも即座に販促にはつながらないように思える。が、そこはさすが梅吉さん（親しみを込めてそう呼ばせてもらう）、「ぎょう満」は単に餃子を売っているのではない、街場の中華の心意気を提供しているのだ、と言わんばかりだ。以下の愛あるフレーズ、顧客にすべてを差し出す姿勢に、ぼくは大げさでなく雷に打たれたような感銘を受けた。

「キャベツと玉ねぎは細かく刻んでから必ず塩もみをして軽く絞り野菜の角をまるやかにして下さい。ぎょうぎの味は、ほとんどこの作業で決まります。愛情を持って家族皆さん

で作りましょう」

「ひき肉上豚バラをひいてもらって下さい。柔らかくて一番美味しいところ油が少し多めのところが一番焼いた時にジューシーなうまい肉汁が出てきます」

「(皮を練る) 粉の中に塩分とマーガリンを少し入れると焼き上がりがカリット歯ごたえが出ます」

……それである風味が出るのか。やはり、これは企業秘密のれっきとした公開です。でも、梅吉さんはこう続ける。「当社でも最初はこうして手作りで、お客さんの見ている前で作っておりました」と。そして、ここまで勢いで書き込んでしまったことをやや照れながらも、しかし決然と、最後に記すのだ。「現在もこのようにして製造しております」と。

これを読んで、経営学の創始、P・F・ドラッカーの数々の明言が脳裏にちらついた。

「経済活動はそれ自体が目的ではない。非経済的な目的、すなわち人間的な目的や社会的な目的のための手段である」「仕事とは人格の延長である。それは自己実現の源である」……

ぼくはこれまで有名無名の経営者を数多く取材してきたが、今、一番会ってみたいのが梅吉さんなのだ。

## ■食糧難の戦後、兄の餃子談義に夢を馳せ

「ぎょう満」は1965年に新所沢に「満洲里」として創業。今も建物だけは残っている。1936年生まれの梅吉さんはそれまで会社勤めをしていたが、いわゆる脱サラで起業した。梅吉さんは子どもの頃、満州からの復員兵だった兄から、「中国の食卓にはいつも主食やおやつのように餃子があった」と聞かされていたことから、餃子への夢を募らせていったのだ。

「日本でもいつかきっと毎日餃子を食べるようになる」——その予測は見事的中した。満州里時代の写真を見ると、コカコーラの丸い看板が一際目立つ、なかなか立派な構えだ。その後1972年につけた屋号は「満洲飯店」で、と同時に有限会社化した。現在の店名になったのは、今も本店とされる新所沢駅前店が新築オープンした77年のこと。ちなみにこの本店には「梅吉うどん」「居酒屋まんしゅう」も併設されており、さながら“満州王国”の様相を呈しているのだ。

梅吉さんは開業時から餃子には力を入れ、「早起きして餃子の仕込みをした」という。が、包みはあまり得意でなく、早くからマシンを導入したのが、飛躍のきっかけとなったとか。もともと、すぐにオイルショックを迎え、「今でも思い出すのも嫌なくらい」材料がなくなり、商売はお手上げ状態に。当時から郊外に多かった、いわゆるロードサイドの外食店舗のほとんどが店を畳む中、駅近の「ぎょう満」は辛うじて生き延びたことから、以後、出店は「ぎょうざの満洲は駅のそば」を基本にした。

また、「ぎょう満」といえば、「3割うまい!!」がキャッチフレーズ。これは当初「単純に

三割、美味しく作って食べてもらおうと思い、宣伝のつもりで受けやすい言葉を探して」つけたそうだ。しかし、やがて「なんでそんなコピーを？」との質問を盛んに受けるようになり、「うまい・安い・元気」の3つで3割と定義づけた。さらに、「販売価格に対して仕入れ価格の固定化『3割』」を旨とし、利益を極力顧客に還元することに努めようと思ったという。

1995年に坂戸市に建坪409坪の大規模な工場を構え、株式会社に組織変更、本社もそこに置いた。そして、さらに餃子ラインを増設し、小麦粉サイロ、トンネルフリーザーなども新設。日産20万食体制となった。現在は1時間に約5万4000個の餃子を製造しており、鶴ヶ島の第二工場ともどもフル稼働が目標という。

餃子チェーンのガリバー「餃子の王将」の京都の久御山工場では、約100万個分の皮と餡を1日で作り、全国で約500店舗を展開する。方や「ぎょう満」は73店舗。7分の1の店舗数だが、これはフランチャイズ制を敷かず、直営にこだわるゆえのことだ。

「ぎょう満」の「生きょうぎ」は基本的に、前日に売れた数量を自動的に翌日製造するシステムになっている。販売当日の朝3時からキャベツを刻み、具を混ぜ合わせて成形。その日に製造した餃子を出荷するため、坂戸、鶴ヶ島両工場から50km圏内、駅前から150m以内に店舗を構える出店方法を採用している。また、全社の成長率がマイナスなら、出店を控えて内部を充実させることで、過度な出店を控える堅実な経営を維持し、「これまで出店してきた店を畳んだことがないのは誇り。今後も、一度店を出したら、その地に根付いていくつもり」とは、2011年6月の日刊工業新聞の取材に応じての梅吉さんの娘、池野谷ひろみ社長の談だ。確かに新工場竣工以降、東京にも目立って出店するようになった。

「餃子の半分は、皮が占めている。水分をたくさん含んでいたほうが断然おいしい。うちの皮は、手づくりと同じ約50%の水分比率で製造が可能」というのも自慢で、通常の機械製造だと水分を30~40%程度しか含まないため、機械もメーカーと共同で開発した。

ロスを極力生まないため前日の販売数を生産すれば、生餃子が売り切れることもあるが、それこそ街場の中華の営業スタイル。お客もそれをよく理解している。冷凍でも遜色はないので、「冷凍庫に空きがあったかしら」と買っていく。ぼくは西武池袋線のひばりヶ丘や新宿線の田無にある店舗をよく利用するのだが、そこでも、そんな光景をちょくちょく見かける。

## ■簡素な店内と中味へのこだわり

ぼくは「ぎょう満」を昼食時によく利用し、そのたびに社員食堂を彷彿とさせる店内の簡素な造作に感心する。よけいな部分に金をかけない堅実経営ぶりがそこからも見て取れる。ただ、その一方で、明るく開放的な駅前中華の雰囲気も保っており、家族で気兼ねなく飲み食いできる場としての認知度も高い。同じ中華チェーンの「日高屋」も駅前出店が基本だが、「ぎょう満」の方がやや駅から離れた場所にあり、両者はきっちり棲み分けがで

きていると言えるだろう。

おっと、いちおうグルメ記事なので、バックヤード事情ばかり終始してはいけない。「ぎょう満」は餃子以外にも実においしい。ぼくのランチコースは大体こうだ。

まず、キムチのハーフ 80 円（以下表記はすべて税抜き）をつまみに、生ビール 400 円を干す。そして、何十円か通常より安いフェアのメニューを餃子付きセットで頼む。シャキシャキの小松菜にふんわり卵がよくマッチした小松菜炒めセット 700 円が特にお薦めだが、本格的な甜麵醬（中華黒味噌）が芳ばしく絡まったホイコーローセット 750 円も捨てがたい。あるいは、醤油味の豆腐入りの野菜炒めがたっぷりかかった「やみつき丼」セット 660 円も相当コスパに優れた逸品だ。

これらメニューに共通するのが野菜の質の高さ。それが他チェーンと較べた「ぎょう満」の最大のアドバンテージだ。「ぎょう満」のスローガンも「農家と共に」。卓上のメニューにもその産地一覧が載っている。関東の場合、小松菜や長ネギ、もやしは地元埼玉県産で、他もともかく国内産にこだわる。餃子の核となり、一日に 3 トンは要するというキャベツは季節に応じ、春先は宮崎や愛知、夏は信州や群馬の高原の農家と委託生産契約を結んでいる。

「ぎょう満」の素朴なサイトのクライマックスは生産者との交流を伝えるページで、梅吉さん自らが足を運び、よい品を吟味している様子が、おそらくご本人の筆で書かれている。ドラッカーのいう、「仕事とは自らの価値を測り、自らの属性を知る手段である」にどこまでも忠実な人なのだ。

「ぎょう満」は 2012 年、大阪の JR 野田駅店を皮切りに、「王将」のお膝元である関西にも出店を開始した。愛らしい「3割おいしい!!」のマスコット「ランちゃん」の看板を大阪で見かけた時は、なんだかホッとしたものだ。このキャラクターのモデルは現社長で、1992 年から現在のスタイルになった。ラーメンの「ラ」とチャーハンの「ン」から命名したというが、餃子と無関係なのところがおかしい。

「ぎょう満」には、池野谷社長が作詞した社歌がある。その歌い出しはまるでマーティン・ルーサー・キングだ。

「わたしたちには 叶えたい夢がある それは毎日食べたい おいしい餃子」

成長する企業には、必ずこの「夢」がある。残念ながら「街場の中華」は衰退の一途をたどっているが、それに取って代わって増えてきた中華チェーンにも、顧客第一主義を貫き、原料生産者としてしっかり関わる企業があることを頼もしく思う。中国でまた期限切れや薬漬け食材の問題がクローズアップされた今だからこそ、「ぎょう満」の常日頃の取り組みは消費者としても安心できる。安全はまさにおいしさにつながっているのだ。