

# 受け継いだ商い魂を 次の世代へ語り継ぐ。



小倉屋株式会社 代表取締役社長 池上時治郎 氏

株式会社蓬萊 代表取締役社長 羅辰雄 氏

先代から学んだ、  
社長に一番必要なもの。

池上氏 私は昨年、をぐら屋の代表を引き継ぎ、身が引き締まる思いをしています。歴史ある会社だからこそ、引き継いでいくもの、変わっていくもの、わくわくするところにも、色々考えるところがあります。そこで、今日は永年に渡り老舗経営に携わっておられる羅社長にご教授いただきたいと思っています。

羅氏 私は大学を卒業後、株式会社蓬萊に入社し、39歳で社長のバトンタッチを受けました。振り返れば、社長の息子であるがゆえ、中学生の時分は老舗を

継ぐことにプレッシャーを感じていました。転機は、中学校3年生の時です。店が火事になり、蓬萊が551と本館、別館と暖簾が3つに分かれた時、継ぎたいと感じました。入社同時に副社長に就任しましたが、何も分かりませんでした。当時は父のやり方を「古い」と批判し、色んな事業に取り組みましたが、ことごとく失敗しました。反面、父がやることは不思議と前に進んだんです。そこで実感したのは、会社のスタッフがひとつになると事業は前に進むんだということです。事業は何が正解で何が不正解というものはなく、社員がひとつにまとまる

もつとをぐら屋の良さを

アピールして行きたい。



ことが大切なんだと。なぜなら、社長も社員も目的はひとつだから。そしてやはり、会社は社長のカラーになるということも父に学びました。ですから、をぐら屋さんも必ず池上さんのカラーになつていくんだと思います。そして、何十年も先に池上さんの思うものが実現できていれば、素晴らしいのではないかと思います。

羅氏 苦しい時代に社長をした方がいと思います。その時代にした経験は糧です。

池上氏 「しんどい」が本音ですが、気持ちほとんどん前に向かっていきます。その気持ちをどう社員に伝えていくかですね。

羅氏 社長が頑張らないといけないのは、ほんの一瞬だと思えます。ここぞという時に判断をして、熱意をもって社員に伝えていくことが大切。

お客様のニーズに敏感な  
老舗であり続けたい。

池上氏 老舗と言われることはいかがですか？

羅氏 それは、安心・安全という信用がないと言ってもらえない。ある百貨店でストッカーだけで販売しましたが、皆目売れ

先代の想いを伝えていく。

それが社長の仕事。



池上氏 私は8年前に入社し、その間、社長になった際に自分なりにやりたいことを考えていました。しかし、実際は色々大変なことばかりです。特にこの時代は。

なかった。しかし、551の看板を出した途端に完売。看板とは、そういうものだと実感しました。お客様の満足は、店づくりの前提、そして中味、最後に接客による後味の3つが大事です。今、お客様がどのように感じているかを察すること。社長もそう、社員が今何を考えているのか、駄目な時は叱り、フォローし、しんどい時は気遣いをする。それが大切なんです。どんなことがあっても続けてください。商店街で数少なくなった老舗のメンバーとして協力し合ひましょう。二社共同で「しおこぶたまん」など、ここでしか買えない商品も考えましょう。

池上氏 ありがとうございます。本日は、貴重なお話をかりでした。

羅氏 こちらこそ、ありがとうございます。

