



CLOSE UP VOICE

株式会社 ウィズ
代表取締役 松井伸悟 さん

洋品店から人気ベーカリーに 事業転換して成長を実現

経営環境の変化や既存事業分野の市場縮小などを受けて、事業転換、業態転換、新市場進出、事業再編等により「事業再構築」を目指す動きが活発化している。株式会社ウィズの松井社長は、実父から承継した創業時から続くアパレル事業とは全く異なるベーカリーショップの市場に新規参入し、東三河・浜松エリアに5店の人気店舗を構えるまでに成長した。いくつもの失敗を重ねた事業転換の経緯のほか、ファンを虜にする商品戦略、人間力を発揮できる人材育成の取り組みについて伺った。

関わるみんなを笑顔にする
美味しさづくり・人づくり・
幸せづくり

——貴社の事業内容と経営理念を教えてください。

松井▶株式会社ウィズは、1969年に洋品店として創業しましたが、現在は「ベーカリー ショパン」の屋号で郊外型大型ベーカリーショップを運営し、東三河に3店舗、浜松市に2店舗を展開しています。焼きたて、揚げたて、出来たての、3たて

学ぶなかで、関わる人々の幸せづくりのお手伝いをするのが企業の役目だと確信しました。この理念のもと、社員一緒に、笑顔で幸せになるという意味を込め、「ウィズ(WITH)」を社名としました。

——ベーカリー事業の立ち上げに至った経緯を教えてください。

松井▶先代の父から総合衣料品店を承継した当時、事業を行うならば地域一番店を目指すべきと考え、東京の表参道に建ち並ぶアパレル店が取り扱うような品揃えと高級感ある内装を施した婦人服専門店を目指していました。

しかし、既にアパレル業界や高級物品を扱う事業は、市場規模の縮小が顕著に現れており、最盛期からピークアウトした当社の売上は、まるで長い滑り台のように年月をかけて緩やかに下降していました。この状況を打開すべく周辺産業へ参入しようと、宝石販売や貴金属の買取のほか、健康器具や寝具、水素水サーバーの販売と、様々な事業に挑戦しましたが、いずれも思わしい結果を得ることはできませんでした。通販事業にも参入を試みましたが、熾烈な価格競争により利益を十分に確保することができず、改めてビジネスを維持・成長させる難しさを痛感しました。

にこだわった手作りパンの提供を通して、お客様に笑顔と感動をお届けするとともに、地産地消推進や食品ロス削減により、地域の食文化の向上を目指しています。

経営理念には、「みんなの幸せづくり」を掲げ、自分の幸せだけではなく、周囲の人々の幸せにも貢献することを目標にしています。経営状況が思わしくなかった頃、「何のために事業に取り組むのか」とビジネスの原点に立ち戻り、松下幸之助氏など、経営における諸先輩方の教えから

七転び八起きを続けるなか、利益を上げるのであれば、オリジナル商品を作るのが得策との教訓を得て、必死にあらゆる事業を模索しました。そのなかで、縁あって製菓パン製造メーカーの社長と勉強会を通じて知り合い、ベーカリーショップの運営を勧められました。「利益の上がる事業を選択しない限り、みんなの幸せづくりという経営理念は達成できない」との叱咤激励に心を動かされ、これを機にベーカリー事業への参入を決断しました。構想を練り、約3年を掛けて、パン作りに関する技術を学び、店舗運営に必要な多額の設備投資を図りながら2013年に第一号店であるベーカリー ショパン三ノ輪本店をオープンさせました。経営再建に必死だったので、オープンに漕ぎつけたものの感慨にふけることはなく、もしもベーカリー事業が思わしい結果を生まなければ、また別の事業に挑戦する考えでした。当社を懸命にしていたにいての皆様のおかげで、今日のベーカリー ショパンがあり、大変感謝しております。

軌道に乗ったベーカリー事業に集中投資するため、アパレル部門は昨年に同業他社様へ事業譲渡しました。譲渡先は当社の方針や理念にご理解いただける事業者様でしたので、転籍する社員を大切にしてくれ

INTERVIEW



株式会社 ウィズ
豊橋市東田町北臨済寺35-3
0532-61-4898

を語ることが苦手な傾向を持っていたと見受けられます。現に外国人の社員は、自分の夢をはっきりと語れるのに対し、日本人は筆が止まる人が多いのです。しかし、だからこそ自分自身を内観し文字に起こす機会をつくることで、自己実現の第一歩として活用してもらうことを大切にしています。

新卒社員向けには、現場デビューに向けた準備期間として、配属前に座学での学びを中心に2週間の研修を行っています。先輩社員による社内研修と外部機関による社外研修で、学生から社会人へとステップアップするために必要な心構えを身に付けてもらいます。新人研修後は、日々の悩みや疑問を解消する場として月1回の研修会を設けています。私たちはそれを「すずめの学校」と呼び、私が講師を務め、より良

——将来のビジョンを教えてください。

松井▼単なる利益の追求ではなく、「みんなの幸せづくり」の理念に基づいた取り組みをこれからも続けていきます。そのなかで、食品関連事業の多角化展開や海外進出を視野に入れながら、新たなビジネスモデルを模索していきたいと考えています。

100年企業を目指し、不撓不屈の精神で、社員一人ひとりが輝くため、お互いに助け合い、励まし合える、企業の実現と持続的成長に向けて、関わる全ての方に笑顔の輪を広げられるよう邁進していきます。

と確信し、安心して事業を引き継ぐことができました。私は事業を推進していくためには、経営資源を組み合わせ、利益を最大化するポートフォリオが重要だと認識しています。事業譲渡は経営資源の選択と集中を考えた結果ですので、創業時から続くアパレル事業でありましたが、前向きな戦略と捉え、決断を前に進めることができました。

——ベーカリーショパンの特徴や強みを教えてください。

松井▼常に焼き立てのパンを提供する点が特徴で、最大の強みでもあります。一般的なベーカリーショップでは、数名の職人が多くとも1日に2回ほどパンを焼き上げるのに対し、当社では各店舗にパート・アルバイトを含めて40名程の職人が在籍しておりますので、1日に何度も焼き立てのパンを店頭並べることができ、少量を何度も焼き上げることができます。シヨパンスタイルを確立し、メニューによつては10回以上、名物のカレーパンにおいては20回以上も揚げており、店舗にお越しいただいても、焼き立てを提供しております。それは閉店前の夕方であっても同じです。食品ロスを出さないよう、売り場を細めにチェックしており、売れ残ったものも、まかないやアウトレット品として利用し、ロスを最小限に抑える工夫

を凝らしています。

また、豊富な品揃えに自信があり、老若男女問わず、どの世代の方々が来店しても選ぶ楽しさを感じていただけるよう、常時約80種類のパンが店頭並び、季節商品やイベント時の限定商品を加えると100種類程のメニューを準備しております。

それらには、地域特産のトマトや大葉、イチゴなどを積極的に使用し、地産地消を目指しています。そして、早朝から熟練のパン職人が、店舗内の厨房で特選の小麦粉から生地を作り、パンを焼き上げるまでの全工程を担う、いわゆるスクラッチ製法にこだわり、カレールーやカスタードをはじめ、タルタルソースや明太子ソースに至るまで、多くの具材は独自のレシピで、社員が丹精込めて作っています。おかげさまで、匠のカレーパンは、日本カレーパン協会主催の「カレーパングランプリ」において5年連続で金賞を受賞しており、またバケットも人気で、本場フランス在住の方から、現地のパンよりも美味しいとお褒めの言葉をいただくことができました。

さらに社員の笑顔と元気が自慢で、売り場やレジで心を込めたおもてなしの接客に励んでくれていきます。足を運んでいただいたお客様に喜んでいただけるよう一人ひとりが人間力を発揮し、お客様、地域社

社員一人ひとりが輝ける 機会と場を築ける企業づくりを進める

SHOP INFORMATION



蒲郡店
◎蒲郡市三谷北通 1-71



浜松泉店
◎浜松市中央区泉 3-26-14



豊橋三ノ輪本店
◎豊橋市三ノ輪町本興寺 23-5



佐鳴台店
◎浜松市中央区佐鳴台 5-29-9



豊橋西店
◎豊橋市川崎町 243

詳しい情報はこちらから



Facebook



Instagram



HP

自ら考え・発信する社員へ
ウィズ流人材教育

——人間力を発揮できる人材をどのように育成されていますか。
松井▼外部研修や勉強会では、社員自らが考え、発信することに重点を置き、ディスカッション形式を積極

会、ご縁のある方が幸せになれる「三方よし」の経営を大切にしています。「美味しさづくり・人づくり・幸せづくり」をモットーに、関わる全ての方々が笑顔で幸せになれるような店舗運営をこれからも追求していきたいと思っています。

的に採用しています。その場で、素直で心豊かな人間になるにはどんな学びが必要なのか、店舗運営における問題点や強みは何かを社員同士で共有し、主体となって動ける人材の育成を目指しています。

社員参加型の経営方針発表会では、その年の反省や次年度の目標など、様々な意見を交換します。そのプログラムのなかで、参加した社員に、自己分析や人生で成し遂げたい目標、未来のなりたい姿や決意など、夢の大小を問わず、また仕事に関係のないことでも構わないので「私の夢シート」を書いてもらいます。日本人は自分はどうなりたいか

