

トップ対談

人の心を動かす こだわりのサンドイッチ

—— サンドイッチハウス メルヘン ——

お客さまに喜びと感動を覚えてもらいたい。素材にこだわったサンドイッチづくりを追求し、首都圏を中心に22店舗をチェーン展開するメルヘン。1982年の創業以来、規模を追い求めずに堅実な経営を続け、11年6月期は過去最高の年商12億円を予想。今年1月には日刊工業新聞社主催の優秀経営者顕彰女性経営者賞を受賞した。消費不況が続く中で事業を成長させていくポイントを、創業者の原田純子社長と井水治博日刊工業新聞社社長が語り合った。



株式会社メルヘン 原田 純子社長

井水 お話を伺う前に、東日本大震災は東北・北関東などの広い地域に甚大な被害をもたらしました。御社の事業にも影響が出ているのではないのでしょうか。

原田社長 まずは被災された方々に心よりお見舞い申し上げます。当社においては震災の直接の影響はありませんでしたが、サンドイッチの具となる野菜や乳製品などの調達に支障が出ています。また計画停電によって首都圏のお店の営業ができな

い、といったことがありその対応に追われています。そして少しでも支援できることがあれば、と売り上げの一部を義援金に充てることに致しました。

井水 御社をはじめ産業界全体が復興への協力を申し出ていることを心強く感じます。さて、原田社長が経営されているメルヘンはサンドイッチチェーンとお聞きしています。サンドイッチは手軽に食べられる食品として人気があります。そしてそのチェーンの経営にあたっては、規模よりも品質を追い求め、お客さまに喜びと感動を感じてもらいたい、とこだわりの商品を提供されているのでしょうか。

届けたいものは 喜びそして感動

原田社長 従業員教育など、まだまだ行き届かないことがたくさんあります。そのようなままで事業の拡大を急げば出店先の百貨店などにも迷惑をかけてしまいます。また常にお客さまの信頼を裏切ることのないよう、よりよい物づくりを大事にしたいのです。

井水 サンドイッチ店は有名百貨店を中心に出店され、おいしいと評判です。私の知る経営者や官僚の中にもファンがいま

高品質を追求し 優秀経営者顕彰受賞

原田社長 個人創業で小さなお店を2店同時に始めました。当初から規模の拡大は考えず、まず仕入れや販売面を考えると1億円ぐらいの売り上げにしようと考えました。いまは22店舗、売り上げは12億円程度にまでなりましたが、目の届く範囲で高品質を追い求められる、という意味で一番仕事しやすい規模になっていると感じています。この間、約30年、苦労はあったと思うのですが、余り思い浮かばないのです。経営の課題は当然、たくさんあります。日々、壁にぶつかって苦労



日刊工業新聞社社長 井水 治博

物を使いたくなる。パンはふわつとしたまま、また中の具も崩れずにきれいなまま店頭で並べられます。種類は100種類以上ありますが、とくに旬のフルーツをたっぷり使った生クリームサンドが人気です。

井水 よい素材のものをしっかりとて提供する、おいしさの基本ですね。

原田社長 基本的に後味のよさを追求しておりますので、パンの小麦やマヨネーズにもこだわって自家製にしています。パンはサンドイッチの主ですが、具の味の引き立て役でなければなりません。無添加でつくり、ふわふわとしているながらも、しっかりとした食味があるように、「リーン」なパンに仕上げています。リーンとは本来無駄がない、といった意味になりますが、素材そのものの味を生かす、という意味で経営の理念にもなっています。

井水 私も食べてみました。パンは本当に柔らかくてソフト。かといってべたつきしていない。たづなりと入っている具



20店前後に抑え 全体効率を向上

原田社長 新店をオープンする際は、どこが既存店を開けるようにしています。とくに赤字の店はありませんからどこにするかは悩むのですが、売り上げのボリュームや手作りするための諸条件で判断します。オープンする店は当然、好条件の店になり

ます。そうするとチェーン全体の効率が上がり、食材によりお金がかけられ丁寧な仕事ができます。

井水 牛丼をはじめとした大手の外食チェーンは烈な価格競争を繰り広げています。メルヘンのサンドイッチの値段は250円から400円程度で、コンビニエンスストアの商品と比べれば少し高い。しかし食べ比べれば、ボリュームとその味は価格差分以上の価値があると消費者から評価してもらえます。おいしさという品質を追求するだけでなく、それを適正な価格で販売すること、というビジネスモデルを築かれたことは素晴らしいと思います。

原田社長 おいしい素材は、やはりそれなりの値段がします。一つひとつこだわりの厳選素材を使っていますから、商品の原価率はどこよりも高いと思います。ただ原価計算した結果イコール価格、ばかりではありません。この味がこの値段で、という価格にしています。それが可能なのは、やはり好条件のお店を増やしているからなのだと思います。

井水 おいしいと口コミでファンも増えているのでしょうか。

原田社長 おかげさまで営業は創業以来、とくにしたことがなく、営業の人を置いたこともありません。商品が一人歩きした結果、営業のいい営業を確立することができた。

井水 多くのビジネスマンが、一度、食べてみたいと思っているはずですが、

原田社長 日本橋三越をはじめ首都圏を中心とした百貨店や、遠くはJ R名古屋タカシマヤなどにお店があります。東京駅のエキキュートサウスコート店は新幹線に乗って出張する、あるいは丸の内界隈で働くビジネスマンによく利用していただいています。

井水 いろいろお話をお聞きして、原田社長には経営者としての思い切りのよさというか度胸があると思います。

背伸びせずに 自然体の経営

原田社長 自身は自然体で経営に臨んでいます。背伸びをせずに、余裕をもって判断を下すようにしたい。言い換えれば「のんきな経営」をしたい、と思っているのです。

井水 健康を気にしない人はいまありません。それは楽しみですか。

原田社長 本当は、少々太り気味の自分自身のためにも「あったらいいな」を実現したいのです。

井水 女性ならではのセンスがあると感じます。それは普段の生活感の表れでしょうか。



「健康」テーマに 新事業を展開

原田社長 基本的に社会に役立つ企業を目指したい。また足元を固めた上で新しいことにチャレンジしていきます。いま考えているのは健康をキーワードにしたパンやサンドイッチの提供です。カロリーを気にせず食べられ、おいしいと楽しみにするような商品を提供したいのです。パンは上質な胚芽を使い、サンドイッチは以上以上に健康にこだわった素材を厳選します。食べおいしく、体にもよいなら生活習慣病を予防したい方やダイエット中の方にも喜ばれるはずです。

井水 健康を気にしない人はいまありません。それは楽しみですか。

原田社長 本当は、少々太り気味の自分自身のためにも「あったらいいな」を実現したいのです。

井水 女性ならではのセンスがあると感じます。それは普段の生活感の表れでしょうか。

原田社長 これまで経営してきて、女性ということを意識したことはとくにありません。ただ主婦としての視点はいい意味で役に立ち、それを経営に生かしていることが多いと思います。庭で山野草を育てたり花を生けたり、料理も日常的にしているごくごく普通に生活しています。

井水 きょうは長時間にわたって素晴らしいお話が聞けました。ありがとうございました。



株式会社 **メルヘン**
http://www.meruhenk.co.jp

【サンドイッチハウス メルヘン 店舗一覧】

三越日本橋店	大丸東京店	エキキュート東京店	アトレ吉祥寺店	そごう横浜店	名古屋三越栄店	J R名古屋タカシマヤ店
高島屋立川店	東武池袋店	相模大野駅ビル店	アトレ新浦安店	そごう大宮店	そごう八王子店	田無アスタ店
小田急町田店	東武船橋店	大丸浦和パルコ店	ラゾーナ川崎店	丸井国分寺店	西八王子南口店	東急たまプラーザ店
西八王子ギャラリー店（絵と陶器のギャラリー喫茶）						