

こうした危機感に対応するために、鈴木事務局長が窓口となり、宇都宮餃子会と宇都宮商工会議所が事業アイデアを出し合ったのは、約3年前のことでした。当所でも後継者問題や中心市街地活性化、創業支援といった大きなテーマに取り組んでおり、特に宇都宮餃子は宇都宮市の観光資源としての役割も期待されているため、事業化に向けて動き出しました。

具体的な事業のスタートは、平成26年度からです。宇都宮餃子会と経営支援部のスタッフが中心となって、長いスパンでの宇都宮餃子支援を検討し、まずは現状を把

餃子店創業セミナーの実施

ような個人店。それぞれの店が個性を出して、現在の多様性に富む宇都宮餃子を創ってきたのだと思います。だからこそ、後継者問題は重要なのです」

鈴木事務局長によれば「餃子店に来るお客様は多いが、そこで働こうとする若者は少ない」とのこと。後継者不足と同時に労働者不足の問題も、少しずつ表面化してきています。

「事業承継問題だけではなく、新規開業もなかなか進まないという悩みもあるのです。新しいお店が増えなければ、イノベーションも起きませんし、将来は店舗数の減少が大きな問題になる可能性が高い」

せっかく盛り上がった宇都宮餃子ですが、将来を考えるとさまざまな問題が見えてきます。

握するための調査を行いました。「後継者の有無」といった現状での問題点や「創業希望者の受け入れが可能かどうか」などの今後の創業支援事業に関するものなど、多岐にわたるアンケート調査でした。

その結果を踏まえて、翌年度に餃子店・中華料理店向け飲食店開業セミナーを開催しました。これは、餃子専門店や中華料理店の開業希望者を対象としたもので、座学のセミナーでした。将来の出店希望者を中心に、約20人の応募がありました。

当所としても、こうした業種限定の創業セミナーは、初めての事業でした。どのくらいの反響があるか、不安もありましたが、実際に行ってみると予想を上回る反響があり、宇都宮餃子のブランド力を改めて認識することができました。

また、学校で調理を学んでいる高校生も数人受講してくれました。高校生がすぐに開業することは考えにくいのですが、将来何らかの形で、餃子をはじめ飲食業に進んでもらえれば、主催者である当所としても、大変うれしいことだと感じています。

インターンシップの導入で実務も体験

平成27年度のセミナーの実施後、改めて事業内容を検討し「座学だけでなく、実際に店舗で働いてみるのが重要」という結論になりました。事業スタート時点で将来的には座学+実地研修のスタイルを想



「来らっせ」でのインターンシップ研修の様子（右はインターンシップを受ける栗山大人さん）

特集1／餃子店開業インターンシップ

「宇都宮餃子®」の新規開業を支援します

餃子店開業インターンシップの試み

協同組合宇都宮餃子会と宇都宮商工会議所による新しい取り組みがスタートしています。当所主催による「餃子店開業インターンシップ」です。開業希望者を対象として、実際の店舗で体験をさせるこの事業には、さまざまな狙いがあります。

高齢化と後継者不足は大きな問題

宇都宮市と言えば、宇都宮餃子。市内の人たちだけでなく、市外・県外からの餃子ファンが宇都宮市を訪れ、人気餃子店には平日でも長蛇の列ができているのは、今では街の風景の一部になっていると言ってもいいでしょう。

毎年秋に行われる「宇都宮餃子祭り」は、同時開催の「ミヤ・ジャズイン」や「宮の市」とともに、宇都宮を代表するイベントとなっています。会場は宇都宮城址公園は会期中は人、人、人……。誰が見ても「ああ、宇都宮餃子の人気はすごいな」と納得するでしょう。

そんなふうに、大人気の宇都宮餃子。けれども、餃子店の同業者の集まりである協同組合宇都宮餃子会（以下「宇都宮餃子会」）では、喜んでいるだけではないようです。

「皆さまのご支援のおかげで、宇都宮餃子のファンは増えています。ありがたいことです。けれども、その一方で個々の餃子店では、経営者の高齢化などによる事業承継の問題が、徐々に大きくなってきました」

こう話すのは、宇都宮餃子会の鈴木章弘事務局長です。

「宇都宮餃子を生み、支えてきたのは、ご夫婦で切り盛りしている

この内容を見ても、実践に重きを置いた内容であることが分るのではないでしょう

受け入れ店舗については、宇都宮餃子会の鈴木事務局長が力を尽くし、「来らっせ」や「幸楽」「香蘭」「味一番」「さつき」「宇都宮みんみん」などが協力しました。

3月に行った事前セミナーには、前回も参加した人を含め、11人が受講しました。そのうち10人がインターンシップも希望、3月から5月にかけて各店舗でインターンシップが実施されました。本来は3月ですべて行う予定でしたが、受講者のスケジュールや受け入れ店舗の都合などもあり、今年度に食い込む形となりました。

この事業は、3月19日付下野新聞など、メディアでも取り上げられました。「餃子」という点が注目を集めた理由かも知れません。



さまざまな夢を描く
インターンシップ生の
鳥居 俊久さん



協同組合宇都宮餃子会
理事兼事務局長
鈴木 章弘さん



毎年盛大に開催される「宇都宮餃子祭り」。その一方で餃子店が抱える課題も

宇都宮餃子を アピールポイントに

受講者の1人である鳥居俊久さん。前述の下野新聞記事でも、大きく取り上げられていました。

鳥居さんは峰町で居酒屋「遊ら里」を経営しています。今年で12年目になる「遊ら里」は、宇都宮大学の学生たちや近隣の人々が主なお客様。いわば、地域の憩いの場です。

「ラーメン店で餃子を出すところは多いのですが、居酒屋ではまだ少ないので、うちでも本格的な餃子を出したいと考えたのが、応募のきっかけでした」

鳥居さんのお店では、すでにメニューに餃子があります。けれども「それは自己流。本当の宇都宮餃子を出したい」と鳥居さんは言います。

「宇都宮餃子の店は、駅東には少ない。宇都宮大学の学生さんたちの中には『まだ食べたことがない』という人も案外多いのです。ですから『遊ら里』で出すことで、学生さんたちに身近に感じていただきたいと思いました」

実際に受講した感想を伺うと――
「餃子を出しているといつても、私のところは数も少ないし、焼き方も自己流。だから、いろいろなお店の調理のやり方を見せていただけて、大変勉強になりました。やはり、全然違いますね。また店舗ごとに特徴があります。そういうことを体験できたのは、大きなプラスでした」

さすがに、すでに餃子をメニューにしているが改めてインターンシップを受けた鳥居さんならではの視点です。

「接客も、私とはずいぶんやり方が違います。私の店は飲み物が主体ですし、メニューの数もそれなりに多い。餃子専門店の接客との違いは大きいと思います」

餃子専門店は「来らっせ」以外は、それほど多種類のメニューはありませんから、居酒屋とは調理オペレーションも接客も大きく違うでしょう。鳥居さんは、その違いを肌で感じとり、自分の商売のヒントとされつつ、将来の「宇都宮餃子店」の構想も組み立てておられるようです。

「本格的にやるのであれば、調理機器も導入しなくてはダメだと思います。それで

えた鈴木事務局長が、まずは非公式に当所に相談をされたことが、インターンシップという形で結集したのです。
さらに鈴木事務局長は、このように企画意図を話します。
「宇都宮餃子はブランドとして一定の評価をいただいています。それが逆に、新規参入を妨げている面も、あると思います。これから挑戦するには、ハードルが高いと感じてしまうのかも知れませんね。確かに、

宇都宮餃子会に入会するためには、営業年数などいくつかの決まりがあります。しかし餃子店を始めることや、お店のメニューに本格的な餃子を加えることは、決して高いハードルではないはずです。だから、今回のインターンシップで、まず挑戦してもらえらる人を探し出したいという気持ちもありました」

鈴木事務局長は、餃子店の魅力について「お客様の笑顔と直結できること」と話します。

「餃子は小学生からお年寄りまで、ファンが幅広い食べ物。だから、おいしい餃子を提供することができれば、お客様のうれしい顔がダイレクトに返ってきます。餃子店には、そういう魅力があると思います」

今後の課題から 展望が生まれる

平成28年度はインターンシップ導入の初年度でした。今年度も継続して行う予定になっています。
当所では、担当する経営支援部が、今回の実施状況を見ながら課題を洗い出しています。

特に大きな課題は「参加者の意識の高さをどう判断するか」ではないか、と担当者は考えています。昨年度のインターンシップでは、なるべく早く専門店を開きたいと考

あれば、いまの店舗の他に専門店を作った方がいいかも知れないですね。しかしそれには資金もかなり必要となりますから、現在の店舗で、より本格的な餃子を提供する方法が良いのかな、とも考えています」
鳥居さんは「うちの店は、新規は約1割。ほとんどがリピーターです」と言います。すなわち、いかにリピーターをつかむかが、商売の重要なポイントということです。そのためには、接客も重要ですし、メニューやお酒に魅力を持たせることも不可欠です。餃子を人気メニューにすることができれば、リピーター増のための強力なアピールポイントになります。

「おいしい餃子を提供して、お客様の喜ぶ顔が見たいですね」
そう言いながら、自分も顔をほころばせる鳥居さんでした。

餃子店はお客様の 笑顔と直結できる

今回の事業をスタートさせるにあたって、鈴木事務局長には一軒の餃子店が念頭にありました。宇都宮市の中心部、本町にある名店「香蘭」です。

香蘭は昭和34年に創業し、昭和から平成にかけて、宇都宮を代表する餃子店の一つとして、おいしい餃子を提供し続けてきました。けれども経営者が高齢化し、後継者もいなくなったため、惜しまれながら平成20年に閉店しました。

ところが「香蘭の味が無くなるのは惜し

えている人もいた一方で、開店はまだ具体的に考えていない人もいました。こうした個々の意識のばらつきを、どう解消するか、が、次回以降のカギとなりそうです。特に、インターンシップでは受け入れる店舗の負担が少なくありません。それだけに「来る人は皆、熱意が高い」と考えるでしょう。そうした店側の意識と、受講者の意識のギャップがあまりに大きいと、いろいろな問題が生じる可能性があります。この点は、今年度以降の課題となりそうです。

鈴木事務局長も「初年度としては成功」と評価しつつ、意識の温度差のことや、インターンシップ日数の見直しなど、いくつかの改善点のアイデアを持っています。

しかし、鈴木事務局長は「これだけの人が応募してくれたのには、驚きました」とも話しています。餃子店の店員募集がなかなかうまくいかない現実があるために、果たしてどれだけの応募があるのか、不安を感じておられたようです。

「宇都宮市内だけでなく、東京在住の



インターンシップ受け入れ店舗のひとつ「来らっせ」

受講者の1人、鳥居さん(手前)が来らっせでインターンシップ。(写真提供:下野新聞社)



い、何とか復活させたい」と考えたファンが、自ら元店主に頭を下げて味を伝えてもらい、さらに「香蘭」の店名も継ぐことができ、晴れて平成23年に復活を遂げました。今では、昔と変わらないおいしさで大繁盛しています。

一度は閉店した名店が、再び甦った「香蘭」。こうした事例に学べば、宇都宮餃子会の加盟店にとっても、大きなプラスになるに違いない。鈴木事務局長は、そう考えたと話します。

「と同時に考えたのが『来らっせ』です。あの店は、宇都宮餃子会だけではできませんでした。宇都宮商工会議所の力があつたからこそスタートできましたし、今の盛況があるのです」

後継者問題や新規店舗拡大も、宇都宮餃子会の中だけでは対応しきれない。外部との連携が不可欠ではないか。そう考

方の応募もありました。できるだけ長く続けていこうと思いましたがね。励みになりました」

1年、2年で大きな結果が出る事業ではない「餃子店インターンシップ」。長く続けることで少しずつその野を広げ、成果を生み出していくのではないだろうか。

「これが成功すれば、このスキームは他の業種業態にも応用できると考えています。それを広めることで、宇都宮市全体が活性化してくれたら、こんなに素晴らしいことはないですね」

魅力的な店舗が増えることで、観光客の増加にもつながると、鈴木事務局長は考えています。

「いま、宇都宮市は観光客よりもビジネス客の割合が大きい。そのため、日帰り客が多い街になっています。そこを変えてもらう、宿泊してもらうためには、宇都宮餃子も含めてさまざまな魅力がさらにアップすることが必要でしょう。餃子店を増やし切磋琢磨することで、より一層の魅力づくり、に寄与したいと考えていますし、いろいろなイベントや地域づくりにも協力していきたいですね」

当所でも、事業承継や新規開業を通じて地域全体の魅力づくりに寄与できるよう、今後さまざまな事業に力を入れていきたいと考えています。

問合せ
経営支援部
☎028-637-3131