



## 外食産業を… 動かす人々

ねぎしフードサービス  
代表取締役

### 根岸 榮治 氏

ねぎし えいじ

1970年代には、茨城・福島・宮城の3県にわたり、異なる業態で20店舗まで拡大。「東京で流行りものを見つけて田舎に持ってくると、爆発的に当たった」と、当時を振り返る。

しかし、最初は良かったこの手法が徐々に行き詰まるようになってきた。広範囲に多業態を展開するため「人と商品の磨き手をしななかった」から、そこで経営手法を抜本的

に見直そうと考えた根岸社長は、当時、週に2〜3日食へに行くと好きだった牛たんの店を始めることを決意する。コンセプトは、当時は酒のつまみで男性客ばかりだった牛たんを、女性にももらえるヘルシーな商品として「食事化」すること。牛たんに麦ご飯、テールスープ、とろとろを開、「新宿駅から30分」で行ける「新宿駅周辺」に「ミニ」を掲げ、「日本」という文化を強い店づくりを実践している。

そして1981年、東京・新宿歌舞伎町に「牛たん」とろろ麦めし「ねぎし」の1号店を出店。市場性の厚い東京の中でも、もともと東隣客数が多い新宿を選んだ。現在は、東京と横浜に計36店舗を展開。「新宿駅から30分」で行ける「新宿駅周辺」に「ミニ」を掲げ、「日本」という文化を強い店づくりを実践している。

「何の目的を以てか」という「目的」をしっかりと共有し、皆で目標に向かって組織一丸に取組む。

「働く仲間の手世」や「顧客満足」を前提に、そのための「理念共有」や「人材共有」を具現化する仕組みを地道に構築してきたのも「ねぎし」の強みだ。

今後も人や商品を磨きながら、東京を横浜に「つづつ」買の高い店をつくらせていく方針だ。数字上の「目標」としては「60店舗100億円」を掲げ、「日本」という文化を普及や農業にも貢献しながら、永続性のある100年企業を目指す。

# 東京と横浜に牛たん《ねぎし》を展開 「永続性」ある100年企業を目指す

企業経営において「一番大切なのは永続性」と語る根岸社長は、仕事を「目的」と数字上の「目標」をそれぞれ明確にする「先を大切に」する「何のために働くのか」という「目的」をしっかりと共有し、皆で目標に向かって組織一丸に取組む。

「働く仲間の手世」や「顧客満足」を前提に、そのための「理念共有」や「人材共有」を具現化する仕組みを地道に構築してきたのも「ねぎし」の強みだ。

今後も人や商品を磨きながら、東京を横浜に「つづつ」買の高い店をつくらせていく方針だ。数字上の「目標」としては「60店舗100億円」を掲げ、「日本」という文化を普及や農業にも貢献しながら、永続性のある100年企業を目指す。