

森島商事株式会社

代表取締役社長 森嶋 篤雄氏

interviewer 頭取 高橋 祥二郎 八幡駅前支店長 中村 泰彦

## 近江牛の魅力と価値を伝えるため 味にこだわり続けて、顧客満足を追求する。

滋賀を代表するブランド「近江牛」を、何世代にもわたって育み、守ってきた森島商事株式会社。手塩にかけた最上級の牛肉をレストラン「近江牛 毛利志満」で提供する  
ことで、その魅力と価値を広く発信し続ける。



森島商事株式会社 代表取締役社長 森嶋 篤雄(もりしま・とくお)氏

1949年生まれ。71年に日本大学経済学部を卒業して森島商事株式会社に入社、精肉部大津店勤務。81年に専務取締役就任。2011年代表取締役に就任。一般社団法人近江八幡観光物産協会会長、近江八幡商工会議所常議員、株式会社まっせ取締役、株式会社蒲生野の湯取締役等を務める。

### 家伝の「近江牛の定義」を守り 「毛利志満」のファンを広げる

**高橋** 今年3月5日にリニューアルオープンされた近江八幡市のレストラン「近江牛 毛利志満」さん。近江牛は、滋賀の豊かな自然環境に育まれた近江の食文化の象徴だと思います。まず近江牛の定義を教えてください。

**森嶋** 2007年に「近江牛」は牛肉の地域ブランドとして正式に登録され、「滋賀県内で最も長く飼育された黒毛

和牛種」と定義されました。しかし、私も何が何代も受け継いできた定義はさらに厳格で、「但馬牛の血統の生後半年から10カ月の雌の仔牛を、野洲川、日野川、愛知川流域の湖東平野で少なくとも2年以上育てた牛」と定めています。この条件を満たす牛が最上級の肉となることを、150年近く肉牛を商売してきた経験を通して先人は学んだのでしよう。

**高橋** 家伝の定義を頑なに守り通しているからこそ、いつ訪れても「毛利志満」の肉はお客さまの期待通りの味であり続けるのですね。森嶋社長から数えて五代前、曾祖父にあたる森嶋(竹中)留蔵さんと兄の久次さんが、明治12(1879)年に東京の浅草に牛鍋専門店「米久」を開業したことが、「毛利志満」の歴史の第一章だそうですね。

**森嶋** 曾祖父たちは、牛肉を楽しむ文化をこの国に広めた先駆者といえます。「往来絶えざる浅草通り 御蔵前の常舗の名も高嶺の牛肉鍋」と歌われたほどに「米久」は繁盛しました。最盛期には26店舗を数えるまでになったといわれます。明治の大消費地、東京で起こった「牛肉ブーム」。その需要を満たすべく、上質な牛を育てて東京へ運ぶ役割を、私も森嶋家が代々担うことになりました。

**中村** 独自の肥育システムを考案されたとお聞きしています。

**森嶋** 近在の農家と契約を結び、当家が仕入れた仔牛をお預けして、大きく育ててもらってから買い戻す仕組みです。滋賀県で育てた牛を東京が消費するという販売手法は、長期間続きました。

### 自前の牧場で育てた良質な肉牛を 自社レストランだけで提供

**高橋** 農業の機械化が御社の仕組みを揺るがしたそうですね。

**森嶋** その通りです。1960年頃からの10年間で耕運機等の農業用機械が普及し、農耕用の牛が激減したことが、当社の事業に大打撃を与えました。先代である私の父(森嶋正雄氏)は東京へ送る牛の確保に苦労したようです。東京の大学を卒業して滋賀に戻っていた私と兄(森嶋治雄会長)は、どうすれば森嶋家の事業が持続可能かを真剣に考えました。

**高橋** 達した結論は、自社で牧場を持つて最高の近江牛を育てることだったのですね。

**森嶋** 「どこにも負けない近江牛を育てられる牧場を開設して、精肉販売部門も立ち上げよう。さらに、その最高の



レストランには精肉コーナーが併設されている。左から森嶋篤雄社長、高橋頭取

近江牛肉を提供するレストランも手掛けよう」と考えました。そして、78年に「近江牛 毛利志満」の暖簾を近江八幡の地に掲げることになったのです。

**高橋** その当時、滋賀県では「外食」という消費文化が浸透しておらず、レストラン事業が成功するかは未知数だったそうですね。

**森嶋** 確かに、当時の滋賀県では近江牛を外食で味わう習慣はまだありませんでした。「米久」等の足掛かりのある東京で出店をとの考えも頭をよぎったの



「牛と話ができる」ように愛着と愛情をもって牛を育てる



レストラン1階の鉄板焼きコーナーで、右から高橋頭取、森嶋社長、中村支店長

近江商人の心に通じる理念がこもった美しい店名ですね。開業の思いの通り、滋賀の皆さまに足を運んでもらえましたか。

**森嶋** 滋賀の人は贅沢を好まず、牛肉といえど盆や正月に食するくらい。そんな皆さまに「毛利志満」へ来ていただくため、「牛肉を買うぐらいの料金」を意識して低い価格を設定しました。おかげで、思っていたよりも早く事業を軌道に乗せることができました。

宣伝活動を展開しました。牛を連れて銀座をパレードする。老舗百貨店「白木屋」の屋上で品評会を催す。小型飛行機から牛肉をパラシュートでまく。PRが苦手とされる滋賀県民としては、大胆なパフォーマンスを重ねて、近江牛のブランド構築に奔走しようです。その活動のおかげで、近江牛は滋賀よりも東京で知名度が高くなっていました。

**高橋** 先人のそんな努力があればこそ、現在の近江牛のブランドがあるわけですね。森嶋社長さんたちが、こうまで近江牛を愛される気持ち分かるような気がします。竜王町の牧場では、肥育法にこだわっておられるそうですね。

**森嶋** 約1800坪の敷地で1300頭ほどの牛を育てています。飼育期間は2年、1年間に60頭ほどを「毛利志満」に供給し

ていることになりました。心掛けているのは「牛にストレスを与えない飼育」。牛はとも臆病な動物で、わずかなストレスでも食が細くなるので、いかにリラックスできる環境を整えるかが重要です。私どもは「スタッフ一人で育てられる牛は30〜40頭」と考え、適正飼育ができるように飼育スタッフをそろえています。牛も人間と同じように、細やかに目を配り、愛情を注がないと、すくすくと育ちません。

**中村** 牛と会話できる飼育スタッフもいらっしやるそうですね。

**森嶋** もちろん言葉は交わせませんが、表情や仕草から「何を求めているか」が分かるようです。そこまでの愛情と愛着を持ってこそ、よい牛が育ちます。

**高橋** 牛舎の増築を検討されているのも、「牛の快適環境」を充実させるためです。

### 牛にストレスを与えない環境で細やかな配慮と愛情を注ぐ

ですが、父に相談すると、「過去の遺産に頼らず、ゼロから創造する覚悟を持って」と諭されました。その戒めを心に刻み、近江牛のおいしさを滋賀に広めていく役割を使命として、新たに掲げた暖簾が「毛利志満」なのです。

**高橋** 髪の毛の「毛」ほど、細くてわずかな「利」益を以て、勤勉・儉約・正直・堅実の「志」を忘れず、すべてのお客様に「満」足していただけるお店を目指す。

**高橋** 「近江牛」というブランドが醸成されたのは、戦後間もない頃で、先代もかなり尽力されたそうですね。

**森嶋** 肉牛関連業者の有志が集まり、それまでの「江州牛」を「近江牛」に改称し、「日本一のブランド牛に育てよう」と、51年に「近江肉牛協会」を設立しました。それから70年頃にかけて、東京で積極的に



東京パレード中、国会議事堂前にて。牛の手綱を持つ白衣の男性が、先代の森嶋正雄氏

### 会社を大きくするよりも長く継続していくことが大切

**高橋** 近江八幡の「毛利志満」本店で、おすすめのメニューは何でしょう。

**森嶋** 初めての方には、肉のうまみを堪能

能できる石焼ステーキをおすすめしています。当店の肉は脂身があっさりしたヘルシーな味わい。脂っこいものが苦手な方にも好評をいただいています。この本店では、年間の来客数が10万人を超え、定休日を除くと1日当たり約300名の方々に越えていただいています。昼は県外、夜は地元のお客様の傾向です。すべてのお客様に心を込めたおもてなしをさせていただいております。

し、高齢者の比率も高くなってきました。洗面所を最新モデルに更新して、現在の生活感覚に対応する「快適性」を整え、エレベーターも設置するなど「お客様に配慮したバリアフリー」を目指しました。特に大きなポイントは、2階の座敷席をテーブルと椅子のスタイルに変えたことで、足腰の弱った方にもゆったり過ごしていただけるようになりました。

**高橋** 私が特に感心したのは、大掛かりな工事の期間中に1カ月以上も休業されたことです。経営的にみると勇気のいる決断だったと思います。

かし、工事中の店内で「毛利志満」の肉をご提供して、果たして全てのお客様に満足いただけるだろうか。そう考えての判断でした。リニューアルオープンすると「待っていたよ」と常連の方々が笑顔でお越しになり、来店されるお客様も日に日に増えてきました。長年のごひきはありがたいことです。

**高橋** 誠意は必ずお客様に伝わる、といわれます。それを再認識させられるお話ですね。最後に、近江八幡観光物産協会の会長の立場から、にぎわい創出のための提言をお願いします。

課題も浮き彫りになりました。この経験から観光物産協会では「適正来客数」という概念を持つようになり、「集客も大事だが、満足度を高めることがもっと大事」と考え、駐車場等のインフラ整備へ目を向けています。

**高橋** 近隣の東近江市などと連携して、広域的な周遊エリアを整備することも大切です。

**森嶋** 広域エリアで一体となってお客さまの満足度を高め、インフラを整備し、そこから観光客の誘致を推進させる。やはり「お客様の満足度」が重要なキーワードになります。

**高橋** 黒壁スクエアにある長浜店も、界限の風情にマッチしたしつらえで人気を集めています。近江八幡の本店は大規模な工事を行い、3月5日にリニューアルオープンされました。どのようなところがポイントですか。

**森嶋** さすがに私も、「お客様が離れていくのでは」と不安になりました。し

### 今後の滋賀の観光振興は「お客様満足度」がキーワード

**森嶋** 89年の増改築以来、27年ぶりの大幅リニューアルでした。その間にお客さまの生活スタイルは大きく様変わり

光資源がさらに増え、近江八幡の集客ポテンシャルはさらに高まりました。近江八幡市は7年前に年間観光客が300万人を超えるピークを迎えましたが、交通渋滞や駐車場不足などで市内は混乱。

満足度」を高める貴重な資産の一つです。地域の満足度を高めるため、今後ともよろしく願います。本日はありがとうございました。

## 基本理念

「毛利志満」

髪の毛の「毛」ほど、細くてわずかな「利」益を以て、勤勉・儉約・正直・堅実の「志」を忘れず、すべてのお客様に「満」足して頂けるお店を目指す。

### 会社概要

## 森島商事株式会社

- 資本金/1,000万円
- 従業員数/70名
- 事業内容/活牛の生産、牛肉の卸・小売、牛肉専門レストラン
- 本社/滋賀県蒲生郡竜王町山之上2481
- 本店/近江八幡市東川町866-1
- URL/http://www.oumi-usi.co.jp/

### 沿革

- 1869年 森島商店創業
- 1950年 森島商事株式会社設立
- 1960年 牧場部開設
- 1963年 精肉部開設
- 1978年 「近江牛 毛利志満」開店
- 1989年 「近江牛 毛利志満」増改築オープン
- 1996年 「近江牛 毛利志満」長浜店オープン
- 2016年 「近江牛 毛利志満」リニューアルオープン

