新春 interview

ビジネスが社会貢献に直結する喜び

タカハシ 代表取締役 髙橋 康弘 さん

「利益ばかり追求すると、結果として違う方向に行ってしまうんです」

その曙は、町の小さな映画館。にぎわいの拠点を創り出す事業を、髙橋康弘さん(58)は「大きな社会貢献」と自負する。全道にくまなく展開するカラオケ店の運営会社は、創業の地オホーツクに軸足を置き続け、地域とともに歩んできた。経営破綻した地ビールメーカーを大ヒット商品で復活させた功労者は今、福祉事業という新たな目標にも眼を向け始めている。かつての映画館に満ちた活気を地域に、北海道に取り戻す――。創業半世紀、タカハシの舵取り役に2012年の抱負を訊いた。

(11月25日収録)

――買い取る前に、その映画館に通って。

「そう。その劇場って、靴を脱いで入るところだったのですよね。だから、下足番の人は毎日の勤員とか作品の反響なんかに非常に詳しいわけですよ。いろいろ情報を仕入れてた。なっていろいろ情報を仕入れてた。あちゃんなりのマーケティングですよ」

――それが社長の生まれた翌年の画館だった。

「美幌銀映座」という劇場で、祖母の願い通り家族みんなで切り盛りしてました。7年後に会社組織にして(高橋興業)、一回り大きい「美幌東映」を開館するんです。この時、父が社長に就任しました。その間に組織化ね。組走管内だけで15カ所以上は営業先があります。その間に組走の映画館も新しくして、83年に組走に移行することになるんです」

――ということは、お父さんの跡を継ぐのは小さいころから決まってたんですか。

「いいえ、旭川の高校を出てから上京するつもりでした。ところがそのころ父が体調を崩しまして、また映画産業も全体的に斜陽になってたころで、おじさんやおばさんたちが『帰って手伝ってほしい』と。父は、好きなことをやれって言ってくれたんですが、病んだ弟切にもちょっとカッコつけて帰ってきてしまいました。供気を出したというか」

――しかし業界の先行きは明るくなかったですよね。テレビの普及がすごい進んでいた。

「そうですよね。だからかやらなきゃいかんと思い、地方巡業を始めたんです」

――巡業、劇団の熊回りみたいな。

「フィルムを持って、映写機抱えて、映画館のない町を回るわけですよ。公民館とか体育館にスクリーン張って、子供向けのアニメとかを上映するんです。そこで再びる谷田さんに相談を発せて みたところ、今度はカラオケを勧められましてして」

――1年あまりで方向転換。

「すぐに切り替えました。89年に組走で開店したミュージックハウス」が、うちの1号店になるわけです」

――今の「歌屋」に繋がる事業の原型ができた。

「私はまだ代表に就任してなかったんですが、スタートして間もなくこれはいけると確信しました。学生さんが、学校が終わってからちょんなで歌いに来られるわけです。ほんとに目一杯大きな声を出して、椅子の上で飛び跳ねたりして歌ってる。他強がうまくいかなかったり、部活を やってなかったりする子たちが、腹の底からストレスを発散してる。リフレッシュしてる。そういう光景を眼にして、これは大きな社会貢献なんだと思いました。『ビジネスが社会貢献に直結する産業だ』と直感しましたね」

『歌屋』1号店は札幌・北24条地区で産声を挙げた(札幌市北区)

カラオケ事業で確信「ビジネスは社会貢献」

――戦後から昭和の終わりぐらいまでは、そういう感じで劇場専業でやってきたんですが、スタートして間もなくこれはいけると確信しました。学生さんが、学校が終わってからちょんなで歌いに来られるわけです。ほんとに目一杯大きな声を出して、椅子の上で飛び跳ねたりして歌ってる。他強がうまくいかなかったり、部活をやってなかったりする子たちが、腹の底からストレスを発散してる。リフレッシュしてる。そういう光景を眼にして、これは大きな社会貢献なんだと思いました。『ビジネスが社会貢献に直結する産業だ』と直感しましたね」

映画館「美幌東映」は、祖母・はるさんの先見の明で生まれた(1964年)=タカハシ提供

1954年美幌町で映画館経営開始。61年髙橋興業設立。89年ビリヤード事業、カラオケ事業開始。92年タカハシに改称。2001年外食事業開始。03年ジョルダーダーツ事業開始。06年インターネットカフェ事業開始。07年地ビール事業開始。09年道の駅事業開始。10年デザイン・設計・施工事業開始。資本金4000万円。従業員約1300人(パート含む)。道内に『みゅうじっくはうす 歌屋』などカラオケ店48カ所、インターネットカフェ4カ所、飲食店5カ所、その他店舗3カ所を展開。支社1カ所(札幌市西区)。関連会社に網走ビール、タカハシアートプランニング。本社=網走市南6条西2丁目1。電話代表=0152・43・0018。URL=http://www.takahasi.co.jp/

祖母の一大決心で離農 戦後の網走に映画の灯

――お生まれは網走じゃないんですね。

「実家は大満別の農家だったんですよ。豊里という地区で稲作と畑作を やってたようです。その田んぼやら畑を、私が生まれた年後に売却して、隣町の美幌で映画館の経営を始めたんです。農地を売った お金で、美幌にあった常設館を買い受けたんですね」

――社長がお生まれになってすぐというと、昭和20年代後半。当時の農家としては一大決心だったんじゃないですか。

「祖母の髙橋はる(故人)の決断だったんです。祖父との間に子供が10人いて、家族みんなで携わることができる仕事をすっと模索してたんですよ。それで娯楽、興行の世界に関心を持ち、月念にリサーチした上で映画館を買い取るという結論に達したと。今から考えても、マーケティングというものをちゃんとわかっていたんだと思います。下足番のような情報を得てたっていうんですよ」

たかはし・やすひろ…1953年10月、網走管内女満別町(現大空町)生まれ。生後半年で美幌町に転居。地元の小・中学校を経て、72年旭川商高校卒業。83年髙橋興業(現タカハシ)入社。取締役代表(現職)。趣味はゴルフ(ハンデ12)。カラオケの十八番はチャゲ&アスカ、松山千春、来生たかおなど。網走市在住。58歳

――ご指名を受けた。なかなかないお話ですけど、結果として引き受けた理由というのは。

「やはり、経営者として魅力だった。『まったくなかったです』――。

――それで引き受けてしまうのが面白いですよね。

「北海道に11社あったお笑なんですよ。地ビール。それが1つ消え2つ消え、という形でどんどん減っていく。だからビールだけでの生ようのは私自身どうこと。それでレストランから手をつけたんです。もともと洋食を提供してたところへ、『ビールには向き肉だろう』と」

――「網走ビール館」。北見で焼き肉というのはよくありますけど、網走というのは海産物だっていう先入観はなかったんですか。

――しかしビールは難しいでしょう。自信はあったんですか。

――しかしビールは難しいでしょう。自信はあったんですか。

「いや、絶対に当たると思いました。地元の網走和牛をメインに打ち出したところが、これがうまいったもともと、潮風が運んだミネラルが牧草に付いて、牛がそれを食べると非常にいいと言われてましたし、地元の人たちもやはり魚だけでなくお肉も食べたいやすよね」

――見込みは正しかったと。すぐに軌道に乗っちゃったんですか。

「2007年の7月にオープンして、その直後から順調に推移し続けました。ところが、反比例するようにビールがだんだん売れなくなっていったんです。親会社のタカハシから資金出入りするということが2度3度あって、このままだと地ビールは無理だろうっていうところまで行きました」

――それが、大ベストセラーで起死回生を果たすことになる。

「翌08年の1月中旬でしたね。工場長が『青いビールを考えてるんです』と」

――2週間!それこそ、もっと早く取り組めてたらもっと早くできてたわけだ。

「流氷DRAFTの名で発売し、直後から3年ぐらい、すごくいいスタートを切ったんです。ジョルダーダー(入荷待ち注文)ですよ、3カ月先まで。工場にはタンクが6つとタンクを3種類ぐらい新商品用に換えて、新しく醸造して――」

――ほんとに一回一回の決断が速いですよね。

「ちゃんとみんなの意見は聴いてるんですよ。判断はみんなでしようっていうのは、ずっとやってきたことです」

――独裁ではない。

「やっぱり現場の声を聴かないと駄目ですよ。経営者が一番大切なのは人材だと。これはずっと思ってることです。よく人材の『材』は『財』であると言われますが、私は20年くらい前から絶対にそうだろうと思ってきた。もう、すべての『人』だと言っても過言じゃないですよ」

代表作「流氷DRAFT」を皮切りにラインナップが増え続ける網走ビール(網走市南3東4の1「道の駅 流氷街道網走」)

経営者としての醍醐味 地ビール再生への道

「代表取締役が93年、その後、飲食やネットカフェとかに手を進出して、今世紀に入ってからは長事再生を申請した網走ビールを引き受けることになるわけですが。

「映画館の『美幌東映』閉館を機に、代表を引き継ぎました。そのころには アミューズメント事業を手にやっていく考えが固まってたんですがね。4年前に地元の網走ビールが経営破綻し、網走信金の小山志郎常務=当時=現理事長)から『やってくれないかとという打診がありまして』

――ご指名を受けた。なかなかないお話ですけど、結果として引き受けた理由というのは。

「やはり、経営者として魅力だった。『まったくなかったです』――。

――それで引き受けてしまうのが面白いですよね。

「北海道に11社あったお笑なんですよ。地ビール。それが1つ消え2つ消え、という形でどんどん減っていく。だからビールだけでの生ようのは私自身どうこと。それでレストランから手をつけたんです。もともと洋食を提供してたところへ、『ビールには向き肉だろう』と」

――「網走ビール館」。北見で焼き肉というのはよくありますけど、網走というのは海産物だっていう先入観はなかったんですか。

――しかしビールは難しいでしょう。自信はあったんですか。

「いや、絶対に当たると思いました。地元の網走和牛をメインに打ち出したところが、これがうまいったもともと、潮風が運んだミネラルが牧草に付いて、牛がそれを食べると非常にいいと言われてましたし、地元の人たちもやはり魚だけでなくお肉も食べたいやすよね」

――見込みは正しかったと。すぐに軌道に乗っちゃったんですか。

「2007年の7月にオープンして、その直後から順調に推移し続けました。ところが、反比例するようにビールがだんだん売れなくなっていったんです。親会社のタカハシから資金出入りするということが2度3度あって、このままだと地ビールは無理だろうっていうところまで行きました」

――それが、大ベストセラーで起死回生を果たすことになる。

「翌08年の1月中旬でしたね。工場長が『青いビールを考えてるんです』と」

――2週間!それこそ、もっと早く取り組めてたらもっと早くできてたわけだ。

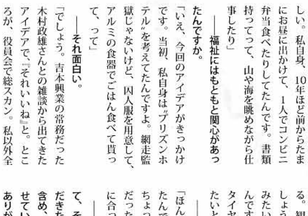
「流氷DRAFTの名で発売し、直後から3年ぐらい、すごくいいスタートを切ったんです。ジョルダーダー(入荷待ち注文)ですよ、3カ月先まで。工場にはタンクが6つとタンクを3種類ぐらい新商品用に換えて、新しく醸造して――」

――ほんとに一回一回の決断が速いですよね。

「ちゃんとみんなの意見は聴いてるんですよ。判断はみんなでしようっていうのは、ずっとやってきたことです」

――独裁ではない。

「やっぱり現場の声を聴かないと駄目ですよ。経営者が一番大切なのは人材だと。これはずっと思ってることです。よく人材の『材』は『財』であると言われますが、私は20年くらい前から絶対にそうだろうと思ってきた。もう、すべての『人』だと言っても過言じゃないですよ」



故郷への思いを共有し合う前市長・大場梅さんと

常に地元への愛着みたいなものが窺えます。地ビール醸造でも原料の面で地元農家と提携してますし、54億という年商は確実に市に貢献している。なぜこんなに網走にこだわり続けるんですか。

「ひとつには、ごく単純に網走が好きだということです。愛郷心ですね。もうひとつは、効率の問題。札幌に行くと、どうしても業者さんとの打ち合わせや接待などで、1日の大半が失われてしまうんです。私、毎日午前中は事務所で電話からの報告を確認するという日課がありまして、それを崩したくないんです。網走にいればそれが可能だということ。そしてもうひとつ、地域貢献ということです。

――企業の義務として捉えている。

「まさに、地域貢献というのは会社として当たり前のことだと思うんです。利益ばかりを追求してると、きっと違う方向に行ってしまうと。アミューズメントの店舗展開にしても、店を増やさない少ない拠点に優秀なスタッフさえ揃えれば、確実にそのほうが売り上げが伸びます。しかしながらは、そういうことは望んでいない。祖母の時代に町の映画館を切り盛り、小さな地域の映画を提供し続けた、その思い、心意気、そこにモチベーションの源があるんだと思います」

――今年は創立50周年の節目を迎えました。年明け、網走でまた新しい展開は考えてるんですか。

「実は介護福祉事業で地域貢献を考えているんですよ」

――また新たなジャンルに!

――福祉にはもともと関心があったんですか。

「いえ、今回のアイデアがきっかけです。当初、私自身はイリゾンホテルを考えてたんですよ。網走監獄がやっぱりいいなと、囚人服を用意して、ってって」

――それは面白い。

「でしょう。吉本興業の常務だった木村政雄さんとの雑談から出てきたアイデアでこっぱいなんと、ところが、役員会で総スカン。私以外全員反対。それじゃ介護事業ならどうだと持ち帰ったら、全員『それはいい』と」

――みんなの意見を尊重するタカハシ流ですね。

「もう、来年5月入居は可能な状況だと思います」

――これもタカハシ流、速い。

「あの景観なら、網走以外の地方から必ず引き合いがありますよ。お年寄りの健康寿命が延びて、ご家族に朝走の自然や食を満喫して貰えるし、観光業も潤いますし。そういう福祉の町、網走みたいな路線を目指そうと思ってるんです。私自身もなるべく早くリタイヤして、地元でゆっくり過ごしたいと思いますよ」

――まだ60前じゃないですか。

「ほんとは大学に進学したいと思ってたんですけど、数年前に訪問されたちょっと水と空気が好わなくて駄目だった。やっぱりオオーツクが体質に合ってるんです」

――なんとか引退は思いとどまって!

「でしょう。でもいずれは免がれないだろうなと。善手まもちゃい介護事業を含め、51年目の新たな展開に注目させていただくことになります。本日はありがとうございました。

飲めないからできた? 青いビール誕生秘話

――ビット商品誕生前夜には何があったんですか。

「このままじゃ駄目だと、工場の人たちを全員集めてミーティングを開いたんです。アイデアでも不満でも何でもいいから、意見を聴かせてくれと。すると、徐将之工場長から『実は』という話が出た。流氷をイメージした青いビールを研究してるって。私としては『なんでそれをもっと早く言わないのっていうことになる。聴けば、以前はとてもこんな雰囲気じゃなかったらしいんです。初めて経営者に話をつけられる機会が来たというんで、思い切ってこれを言ってみたんだと」

――で、すぐやれということになるわけですか。

「そう。毎度のことですが、いいと思ったことにはすぐ取り掛かる。着手して最初のころはちょっと青が濃かったんで、工場長の母校の農大の先生やOBの人たちにいろいろ意見を聴きながら、透明感のある綺麗なブルーを彫り出していった。2週間で完成に漕ぎつけました。

――2週間!それこそ、もっと早く取り組めてたらもっと早くできてたわけだ。

「流氷DRAFTの名で発売し、直後から3年ぐらい、すごくいいスタートを切ったんです。ジョルダーダー(入荷待ち注文)ですよ、3カ月先まで。工場にはタンクが6つとタンクを3種類ぐらい新商品用に換えて、新しく醸造して――」

――ほんとに一回一回の決断が速いですよね。

「ちゃんとみんなの意見は聴いてるんですよ。判断はみんなでしようっていうのは、ずっとやってきたことです」

――独裁ではない。

「やっぱり現場の声を聴かないと駄目ですよ。経営者が一番大切なのは人材だと。これはずっと思ってることです。よく人材の『材』は『財』であると言われますが、私は20年くらい前から絶対にそうだろうと思ってきた。もう、すべての『人』だと言っても過言じゃないですよ」

地元に愛着を感じる前市長は20年前に開館した際、絶頂期を知る長谷川前市長(現顧問)と共に「道の駅 流氷街道網走」内にオネマ館」

2012年の網走、「福祉の町」元年に

――大場梅・前市長との交流の中で道の駅にかかわったり、全道に店舗展開しつつも本社は網走に置いていたりと、タカハシのスタンスにはいろいろ、

――みんなで考えよう、責任はおれがとる、と。

「ただ、青いビールにゴーサインを出したのは、私が下だったからかもしれないですけど。飲める人たちは、あの色に抵抗を感じて決断できなかったんじゃないですか。

――昨年10月の秋にはオ4色揃った。四季のビールができた。

「そうなるとまた次第は何だっていう期待を集まってくるわけで、それで今年9月にプレミアムビール発売となったんです」