

ティオスグループ オーナー

石橋孝子さん
(昭41・商業)



いしはし たかこ ●東京都大森生まれ。商学部商業学科卒。1975年にスナック「ラ・ジョロナ」をオープン。以後、いくつもの飲食店、宿泊施設を開業し、大森を中心に宿泊事業、飲食事業、不動産事業などを展開するティオスグループを築き上げた。

「自分の店を持つと思ったのは、息子と生きていくためです。大学を出てもなく結婚して息子が生まれて。でも、長くは続かず離婚して福島にあった家を飛び出しました。親からは勘当されました。それから一生懸命働いて、いろいろな人によくしてもらったおかげで、なんとかやれていたのですが、息子が小学校に上がる頃になって自分で店をやるしかないと思ったんです」

こう語るの、石橋孝子さん。ノ

1975年に開業したスナック「ラ・ジョロナ」(現「サロン・ラ・ジョロナ第二幕」)からスタートし、現在では東京都大田区大森を中心に飲食店11店舗、宿泊施設3軒を運営するほか不動産事業なども手掛けるティオスグループを築き上げた経営者である。

しかし、もともと実業家を志していたわけではない。あくまでも息子を育てるために、そのときできることを必死にやり続けてきた結果、今があるのだと語る。

「息子と二人、大森へ戻ってきた当初は友人の家を転々としていました。その頃、息子に『今夜はどこで寝るの』と聞かれたことも……。心苦しかったですね。とにかく食べていくためにも家を借りるためにも働かなければならないと思い、駅の東口にあった喫茶店『カフェ・ドール』で仕事をすることにしたんです」

働けるようになったのは、息子を無料で保育所に預けられるようになったことなど、役所をはじめ周囲の人たちの手ノ

お客様との約束を守り、 1ミリでも距離を近づけて“信”を築く

東京都大田区の大森駅東口を中心に、数々の飲食店や宿泊施設を展開するティオスグループ。

創業者である石橋孝子さんは、いかにしてグループの礎を築き上げたのか。

今回は「専SHOKU NET」コラボレーション企画として、ティオスグループの2店舗を紹介するとともに、石橋さんには『Adonis』79号以来2回目の取材で経営哲学についても語っていただいた。

助けがあったからだった。保育所も石橋さんの状況を理解し、預かり時間を特別に17時まで延長してくれた。

とはいえ、今から50年以上も前の話で、延長保育の制度があったわけではなかったため、保育所の職員室で先生が息子さんを見てくれたのだという。

「すると、ときどき先生から喫茶店に電話がかかってくるんです。『息子さんが保育所を逃げ出しました』と。しばらくすると息子は店まで来るんです。でも、中には入ってこず、窓から中をのぞいている。おそらく、母親の仕事の邪魔をはいけないと思っていたのでしょう。その姿を見ているうち、息子のためにも自分の店を持つしかないと思ったんです。小学生になると、学校が終わる時間が早まるので、17時よりも前に帰宅してきますからね」

そうして開業したのが「ラ・ジョロナ」だったわけだ。ただ、開業してからも大変だった。スナックといっても夜だけ営業していたわけではない。朝はモーニング、昼はランチ、午後はティータイム、そして夜はスナックとして営業しつつ、当時としては珍しくラテンギターの弾き語りもしていたという。まさに、朝から晩まで大車輪のごとく働きづめだった。

「金融公庫と銀行から借金して開業したので、それを返すのに必死でした。生きていくために夢中で働いていたような気がします。その分、息子には寂しい思いをさせてしまったと思っています」

「縁」をきっかけに 多店舗展開へと踏み出す

女性経営者などまだ珍しい時代、小さな子供を抱えて一生懸命仕事に打ち込む

姿に周囲の人たちも何かを感じたのだろう。ある日、金融機関から不動産部門が所有しているビルの借地権を買わないかと持ち掛けられた。「ラ・ジョロナ」を開業した当初は、親子が生活できればいいと思っていただけで「いい縁があれば、再婚でもしようか」と考えていたくらいだったのだが、その話が舞い込んだ頃には、店の経営がどんどん面白くなってきていたタイミングだった。そこで、提案された2棟のビルのうち小さいほうの借地権を買い、建物内を改装して「下町かっぽうしゃぶしゃぶ だら毛」を開業した。

「割烹料理のお店を出したのは、和食であれば多少は知っていたからです。父がプレス会社を経営していて、社員の保養所として使っていた建物がありました。でも、利用者が少なくなってきたため改

品川区初の都市型ワイナリーを併設した
カジュアルフレンチを堪能できる店



1. 前菜盛り合わせとチーズリゾットとHATAGOワイナリーがはじめて手掛けたスパークリングワイン「桜門」 2. クリマの店内。木を基調とした造りと温かみのある照明が落ち着いた雰囲気演出。HATAGOの醸造施設内が見える造りに 3. スズキのボワレ 4. 現在、HATAGOワイナリーが手掛けるワインは「天空」「桜門」「甲州」「深泉」「露草」の5種類。さまざまなワインに親しんできたティオスグループ各店の常連客にも好評だという

フランス国内での長い修業経験をもつベテランシェフによるカジュアルフレンチを、品川区初のワイナリー「TOKYO HATAGO WINERY」で醸造されたフレッシュなワインとともに楽しめるのが、「ワイナリーレストラン Climat (クリマ)」だ。「ラ・ジョロナ」で生演奏を披露しているプロ演奏家が奏でる音楽をBGMに、料理とワインのマリアージュを堪能してみたいかだろうか。

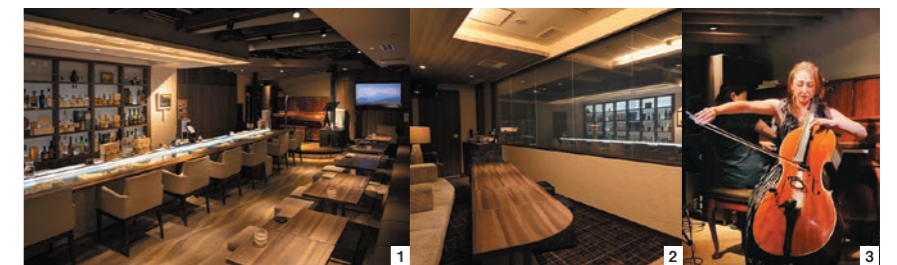
「HATAGO」が生み出すワインには、山梨県産ぶどう、長野県産ぶどう、オーストラリア産ぶどうを使用。日本のぶどうの繊細さや、オーストラリアのぶどうの果実味が楽しめる。

2023年の第一作目から女性醸造家を対象にした「サクラアワード」で金賞を受賞するなど、要注目のワイナリーだ。

- 東京都品川区南大井6-24-4 HOTEL BAR GRANTIOS1階
- 03-3768-0055
- JR京浜東北線大森駅東口より徒歩2分
- 営業時間：月～金 ランチ11:30～14:00 (L.O.13:30) ディナー17:00～23:00 (お食事L.O.22:00、ドリンクL.O.22:30) 土 ディナー17:00～22:00 (お食事L.O.21:00、ドリンクL.O.21:30)
- 定休日：日、祝、第二土曜日

サロン・ラ・ジョロナ第二幕

プロのミュージシャンによる
生演奏が妙味のラウンジクラブ



1. シックで落ち着いた雰囲気演出店内 2. 音響抜群のカラオケ個室も人気 3. 生演奏を披露する美保ママ。クラシックやポップス、ジャズなど、さまざまな音楽でお客さまを楽しませる

- 東京都品川区南大井6-28-2 だら毛ビル地下1階
- 03-3765-5521
- JR京浜東北線大森駅東口より徒歩3分
- 営業時間：月～金 18:30～24:00
- 定休日：土、日、祝日

から50年前、大森駅周辺は今のようにも多くなく、栄えているとは言い難かった。しかし、西側よりも東側にチャンスがあったと感じたのだという。

「西側は山王エリアという作家さんや富裕層などが住んでいる住宅街。一方、東側は工場などの多いエリアで、東側のほうが広がっていくと踏んだんです。実際、京浜島や昭和島など京浜工業地帯が広がって、羽田空港も大田市場もできました。今では、西側は閑静な住宅街になっているけれど、東側はオフィス街として発展して、多くの人で賑わっています」

石橋さんの父親は福島出身で、「丁稚奉公からのし上がって」プレス会社を起業した人物だ。その商人としての血を受け継いでいるからこそ、商売の目が効くのかもかもしれない。

そして何よりも、「1ミリでも近づく」という信念を実践しお客様と接してきたことが、今のティオスグループの礎になっている。

「大森には企業がたくさんあります。そこで働いている方々が『今夜どこに行こうかな』と思ったときに思い出していただけの店、店員の顔が浮かんでくる店になりたい。そのための努力を惜しまないということを心掛けてきました」

来店したお客様のところには顔を出して挨拶をする、相談事を持ちかけられれば可能な限り応えていく、お客様のファンになる——いずれも特効薬のように即効性があるものではなく、愚直にやり続けることでしか効果が出にくいものばかりだ。「信は徳なり」もそうだが、これと似たことを途中で放り出すことなく、1年、10年、50年と継続できるところが、石橋さんの何よりの強さなのだと感じざるを得ない。

代表を息子に譲り、経営の一線から退いた現在も毎日のように各店を歩いて回り、お客様にあいさつしている。「1ミリでも近づく」姿勢は、今も何ら変わっていないのだ。しかも、それを義務だと思っているわけではない。「お客様と話しているのが好きなんですよ」。そう笑顔で話す姿がとても印象的だった。

(2024年6月取材)

和とBAR「月の小路」など、多彩な飲食店を開業させていくことになる。

地道な積み重ねによって
お客様との信頼を築く

大森という土地にしっかりと根を張り、街中を歩いているといるいるな人に声をかけられる石橋さん。そこに、「ラ・ジョロナ」を開店させてから50年という歴史の厚みを感じられる。

これほど地域に、そしてお客様に受け入れられている背景には、石橋さんの確固たる経営哲学がある。それが、「とにかく信用を大切にすること」だと語る。「父から“信は徳なり、徳日々是にあり”と教えられました。人との約束は守りなさい、やると決めたらたとえ損であってもやりなさい、と」

「ラ・ジョロナ」では、お客様が来そうにないほど大雨の日でも決して店を閉めたり早じまいしたりすることはなかったそうだ。なぜなら営業時間はお客様との約束だから。もし、大雨の中、お客様が店に来て閉まっていたらがっかりするだろう。それは、お客様の信頼を裏切ることになってしまう。

「こういう小さなことの積み重ねが、お客様の信用につながっていくんです」

この教えは、現社長である息子にもしっかりと受け継がれている。例えば、コロナ禍では多くの飲食店が営業を自粛した。ティオスグループの各店も例外ではなかった。しかし、休業期間が長くと経営は苦しくなる。そのため、中には営業を再開する店も少なくなかったものだ。しかし、ティオスグループでは「休業は政府との約束だから」と決して営業を再開することはなかったという。資金的にゆとりがあったわけではない。むしろ売上がまったくなくなる中、従業員の雇用を守るため、所有していたビルを1棟売却していたくらいだ。

「そういうことを地元のお客様はしっかりと見ています。だから、応援してください」

石橋さんが成功しているのには、他にも理由がある。例えば、大森駅の東側エリアを中心に店舗展開していること。今

めるしかないのですから、私も必死です。相当、しつこかったんでしょうね。最後は相手が根負けして、売ってもらったことができた。あのときは本当に嬉しかったです。すぐさま福島のおばあちゃんに公衆電話から電話していましたからね」

建て替えられた「だら毛」は多くのお客様に利用される店へと成長していった。政治家や経営者などの利用も増えていったそうだ。

「天下国家を論じているのを側で聞いたり、大きな会社を切り盛りしている経営者の言葉に触れたりするのは、楽しくて。いろいろ勉強させてもらいました」

この割烹料理店の成功をきっかけに、韓国家庭料理店「草思庵チャング」や大衆食堂「十九坪」、蕎麦店「走り長屋」、



大学生のとき、父が開業した旅館でアルバイトをしていた



「ラ・ジョロナ」で開いた誕生パーティーにて



川崎支部・城南支部の懇親会。川崎支部の倉形泰正さん(昭38・商経経)宅にて。

ティオスグループの社員旅行で。右は息子の隆太郎さん

装して旅館にしたのです。そこで大学生のときにアルバイトをしていました。旅館ですからお食事として和食を提供していたので、どのような料理を出せばお客様に喜んでいただけるのかを間近で見ました。だから、今和食はティオスグループの強みの一つになっています」

ところが、2年ほどで消防からビル自体が違法建築だと指摘を受けてしまい、改善するには建物そのものを建て替える必要があった。そのためは、借地権ではなく土地を所有しなければならなかった。でも、当時は金融機関が所有している不動産を売ることなどない時代。容易に首を縦には振ってくれなかったという。「何度も何度も粘り強くお願いしました。売ってもらえなければ、『だら毛』をや