

藤沢久美さんが綴る、「矢場とん」の急成長の秘密とは？

## 名古屋名物「みそかつ矢場とん」素人おかみに学ぶ 「脱・家族経営の心得」

2008年8月12日(火)より、全国提携書店にて販売開始

今年で創業60年を迎え、韓国商標問題で一躍注目を浴び、赤字経営からわずか7年の月日で年商17億円に急成長した老舗店舗「矢場とん」。家族経営から企業へと脱却した成功法則を綴った『名古屋名物「みそかつ矢場とん」素人女将に学ぶ「脱・家族経営の心得」』が、2008年8月12日より株式会社幻冬舎メディアコンサルティングが提携する全国書店にて販売開始されます。



「儲からない。人がいない。だから子どもに継がせられない。」

このような悩みを抱えている個人経営者は多くいらっしゃいます。本書はそういった経営者の方々に向けて、「家族経営から企業への脱却」という切り口で全体をまとめています。「女将の言葉」、「その言葉を発した時の背景」、「女将の言葉から導き出される、成功の心得」を、ヤンググローバルリーダー藤沢 久美さんの解説で分かりやすく表現。一般的なビジネス書からは逸脱した「名古屋の矢場とん」らしい、新しいアプローチのビジネス書に仕上がりました。飲食業に限らず、事業継承を控えたオーナー経営者、個人経営からワンステップ先への成長を目指す経営者にとっての必読書です。



< 表紙イメージ画像 >

書名：名古屋名物「みそかつ矢場とん」素人女将に学ぶ  
脱・家族経営の心得

著者：藤沢久美

価格：1,429円+税（税込み1,500円）

体裁：四六判、並製、216ページ

発行日：2008年8月12日 全国大手書店にて販売

- 本文より -

メニューとは店の戦略書です

職場の常識を教えるだけでは不十分です

『割引』よりも『割り増し』の発想が収入を守ります

技術や智恵を学ばせていただく姿勢が脱マニュアルの一步です

従業員は会社の成長を支える仲間です

経営者の人生観の限界が従業員の人生観の限界になります

本ニュースリリースに関する報道関係者からのお問合せ先

幻冬舎メディアコンサルティング PR事務局  
〒107-0052 東京都港区赤坂4-15-1 赤坂ガーデンシティ18階  
:03-5572-6073 Fax:03-5572-6075  
担当：小山、肖(ショウ)、市川

掲載時、読者様からのお問い合わせ先

株式会社 幻冬舎メディアコンサルティング  
<http://www.gentosha-mc.com/>  
TEL:03-5411-6440

## 取材協力 矢場とんについて

1947年、名古屋市にある老舗みそかつ屋。ナゴヤ球場スタンドで串カツを販売し一躍「みそかつ」を名古屋名物に。お年寄りから子どもまで、地元にも愛される老舗企業。創業50年を期に子どもたちが入社し、女将が中心となって大改革を実行。わずか10年で店舗数を6店舗17億円企業に成長させ、2004年には東京銀座へ出店。2008年8月には7店舗目となる中部国際空港への出店も果たしている。

矢場町本店

名古屋市中区大須 3-6-18

TEL(052)252-8810

FAX (052)242-1321

<http://www.yabaton.com>

## 著者 藤沢久美 氏

国内外の投資運用会社に勤務後、1996年日本発の投資信託評価会社を起業。同社を世界的格付け会社に売却後シンクタンク・ソフィアバンクの設立に参画。現在副代表。

NHK教育テレビ「21世紀ビジネス塾」のキャスターを3年間努め、番組終了後も700人を越える経営者インタビューを続けている。

2007年にはダボス会議を主催する世界経済フォーラムからヤング・グローバル・リーダーに選出され、世界の経営者とともに、社会起業家支援に取り組んでいる。

著書に『なぜ御用聞きビジネスが伸びているのか』（ダイヤモンド社）など多数。

オフィシャルサイト

<http://kumifujisawa.jp>

本ニュースリリースに関する報道関係者からのお問合せ先

**幻冬舎メディアコンサルティング PR事務局**

〒107-0052 東京都港区赤坂4-15-1赤坂ガーデンシティ18階

:03-5572-6073 Fax:03-5572-6075

担当:小山、肖(ショウ)、市川

掲載時、読者様からのお問い合わせ先

株式会社 幻冬舎メディアコンサルティング

<http://www.gentosha-mc.com/>

TEL:03 - 5411-6440