

NAGOMU

Nagoya Gourmet-Shop Management Union

PRESS Vol.65

ナゴムプレス (会員情報誌)

2018年11月1日発行 発行：NAGOMU 事務局

www.nagomu.com

人間開発 (ひとづくり)

商売繁盛 (こころのあきない)

社会貢献 (おやくだち)



多店舗展開 成功セミナー

NAGOMU 第276回経営セミナー

日時：2018年10月24日(水)

会場：Eオリエンタルバンケット

演題：繁盛店経営者対談

講演：式会社マグネティックフィールド

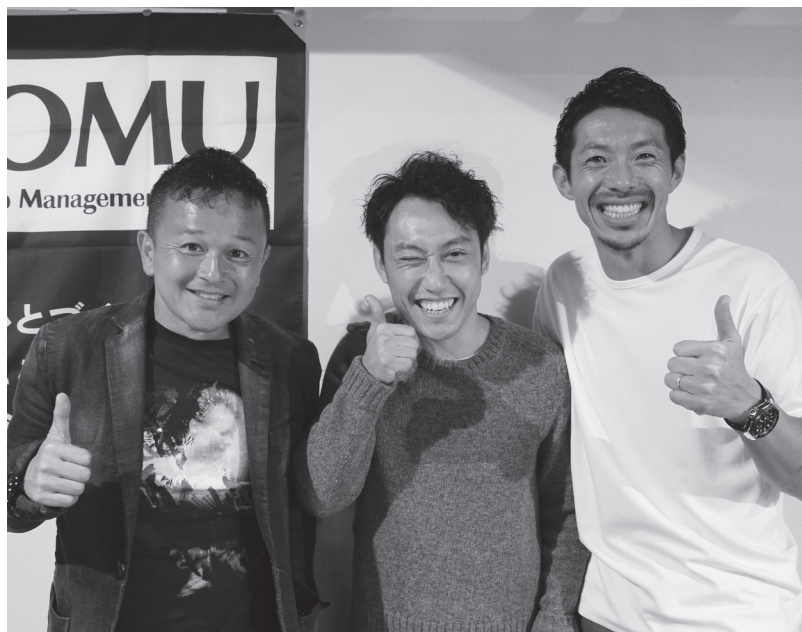
代表取締役 山本 将守氏

株式会社ブルームダイニングサービス

代表取締役 加藤 弘康氏

株式会社イートジョイフードサービス

代表取締役 桜井 博教氏



しかないかなと。

桜井：リミッターって外れますか？いろんな社長さんと飲ませてもらうと、大体リミッター壊れている人が多いですけど(笑) 社員さんでリミッター壊れている人ってあんまりいないじゃないですか。

加藤：大失敗してもいいから、思い切っで行けと言えるぐらいの関わりが今は必要ではないかと僕は思っています。

桜井：今みてる夢ってなんですか？

加藤：夢ですか？会社の夢というのは、今、伸びるタイミングなので、足場を固めている時期ではあります。来年からは東京を中心に直営店をガンガン出して行く計画と、2022年を目処に株式公開を目指しています。

個人の夢というのは、ゼロイチで生み出すことが生きている感じがするんです。3年・4年かかるかわからないんですが、アメリカのロスにお店を立ち上げたい。ゼロイチで移住してでも成し遂げたいという想いが日に日に強くなっています。

桜井：山本さんは？

山本：同じような感じですね。僕はスタッフの子たちが好きなんです。媚び売らずに意地を張って生きてきたけど、ついてきてくれた人がいるので、その社員を社長にしたいという思いが強くあり、YATAの勢いのいいところで売却しようと思っています。

桜井：YATA全体を？

山本：はい。もちろん値段がつけばなんですけどね。そのもらったお金で自分が贅沢をするのではなくて、それを元に全員に出資をして、彼らの求める仕事を10なら10通り一緒にやっていきたい、という想いが大変強くあります。僕は38なんですけど、40で役員全員で一年ぐらい海外に住んで、いろんな勉強などをしながら、一回頭をゼロにしたい。

僕は10店舗目まではできました。YATA100店舗はすぐにできるはずだけど、僕がそれをやることはない。関わってはいこうとは思ってますけど、役割を違う人に与えて。

加藤：100店まではできても、それを



300〜500店にするのは別の能力だと思いました。でも創業者として育っていくという想いはあるんで、中途半端に投げるとかそういうことはしたくなくて、自分としての役割を今の会社でトコトン全うしたいと思っています。

桜井：シンプルに『自分のやりたいことはなにか』の話なのかもしれませんね、今日いろいろ話を聞いていたら、お二人のやりたいことって、先行してる時はやりたいことをちゃんとやってる。素晴らしいと思います。

このあと、熱い質問が飛び交い、会場は熱気を持ったままの勢いで、懇親会へと続いた。思いを引き出せる対談形式も無事成功で幕引きとなった。

参加者の感想

①ぶっちゃけトークが本音が聞けて大変勉強になりました。ありがとうございました。

②本音に近いであろう事を聴く機会を得られて大変勉強になりました。非常にユーモアが有り良かったです。

③物事をシンプル&やりたい事をやる。この2点が印象的でした。

④熱い話、もの凄く参考になりました。

⑤今の自分の現状に照らし合わせて、共感する事が多かった事、どんな考えで苦難を乗り越えたかなど聞けて良かったです。

一繁盛店経営者対談

今月のナゴムはいつもとは趣向を変えてスタート。株式会社イートジョイフードサービス代表取締役桜井博教氏(以下桜井)をコーディネーターに迎え、日本酒バー『YATA』の株式会社マグネティックフィールド代表取締役山本将守氏(以下山本)と、今ノリにノっている『がブリチキン』の代表取締役加藤弘康氏(以下加藤)の二人に熱く語ってもらう一日となった。

桜井：お店について話してください

加藤：骨付鳥とからあげの二枚看板をハイボールでグイグイ、豪快に食べて飲んで楽しむをコンセプトに、選べる楽しさとわかりやすさをキーワードに『がブリチキン』(以下がブリ)の店をメインでしています。

2011年に1号店。2014年からFC化させて、現在65店舗。他には、和食屋や、NYのブルックリンをイメージしたカフェやダイニングなどの業態もしています。

山本：僕は24才までサッカーをやっていたんですが、自分に力がないことに気づき、両親が西春という町で酒屋を営んでいたんで、7年ほど修業をして、自分の代になった時に、両親と馬が合わないので辞めていただきました(笑)。それは僕の愛情ですが。

酒屋で7年培った知識を生かして、自分の理想とする信念を元にしたお店を作

⑥仕事を楽しんでされている様々な様子が伺えて良かったです。コーディネーター桜井さんのリード、大変参考になりました。

⑦本音トークでの話が、本当に聞きやすく勉強になりました。

⑧心が動かされる言葉が沢山あり、生きていく上での大切な事が学べて大変良かったです。ありがとうございました。

⑨自分の本当にやりたい事をもう一度考え直す良いきっかけを頂きました。

⑩講師の方々が前向きで楽しんで仕事をされているのが素敵でした。

今後のスケジュール

第277回経営セミナー

年商10億円をたった数年で最速突破した飲食店経営者がやってきた事

光フードサービス株式会社

代表取締役 大谷 光徳氏

日時：11月27日(火)

講演：14：30〜16：00

会場：サントリー酒類(株)

名古屋支社会議室

懇親会：16：40〜

会場：びち天 名駅中店

2018年度忘年会

日時：12月3日(月)

時間：19：00〜21：00

会場：太閤本店 伏見店

りあげていこうと思い、『YATA』という純米酒の専門のバーを作りました。1号店は新築にあります。去年FC化をはじめ、現在6店舗目。合計で直営店含めて10店舗展開しています。

僕は日本酒の専門家として、飲食店に配達や店頭販売している中で売り方や保存の仕方などを提案してきました。しかし現場の担当者の悩みや、売り方の問題であったり。酒屋のいいぶんだと言われたこともたくさんあり。じゃ、自分で店を出した方がいいと考えました。

あの時代は絶頂の焼酎ブーム。僕が日本酒の魅力に取り憑かれ、日本酒をまず知って、好きになってもらうきっかけになる店を、儲けることを度外視ではじめてお店が、たまたま少しづつ大きくなってきて、今があります。

桜井：両親を辞めさせてまで、理想とした店をやりたいとありましたが、どんな店が理想だったのですか？

山本：まず、(親の)真似はできないと思ったんです。僕と親父たちの夢と同じ目標であっても行く道が違います。中途半端に両親のためを思っではできないと思ったので、夢を叶えたいのであれば、僕は彼らを切るしかないと思った。

桜井：加藤さんは、なぜやろう(創業)と思ったんですか？

加藤：高校卒業して専門学校に行き、サラリーマンの営業を一年半しましたが、毎日ハリがない。姉は古着屋の店長で、

休みなく働いているのに輝いていて、守られているのは確実に僕なのに、この違いはなんだろうと考えさせられました。

21才の時にトム・クルーズの「カクテル」を見て、バーテンを夢みて、22才から修業に入り、どうせ始めるなら30才まで自分の店を持つと設定して、力をつけようとスタートしました。

桜井…話は飛びますがあれだけ当たる業態をどうして作ろうと思ったのですか？

山本…ビールもジュースも一切置かず、純米酒のみで商売をするという、尖った立ち飲みになります。僕はサツカーをやっていたので、日本代表の『八咫鳥』から『YATA』とつけて、日本酒で世界に発信していこうという思いで付けました。日本酒の店であって、日本酒の店ではないというテーマで作っています。

まず日本酒がわからない素人に店長をやらせますが、**嘲酒師**という免許を持っている僕が講習をします。お酒をいろいろな人に広めたい。そして日本酒をみんなが飲むようなイメージになれば、全体的な酒屋の市場が変わってくる。こちらが売りたいと思ったお酒をちゃんと提案でき、蔵元さんに対しても媒体的な効果や価値も上がってくる。こういうことを考えて45坪のお店からスタートしたところ、気づいたら10店舗まできました。

桜井…ちなみに4.5坪でどれくらいなんですしょうか？

山本…150〜160万。固定費20万の

ワンオペです。一人に対応できるお客様は15人ぐらいが限界なんです。

桜井…さきほど素人をいれると言ってましたが、どうやって教育していくんですか？コミュニケーションの取り方と日本酒の薦め方を覚えてないと、結局そのお店は意味のないものになってしましますよね



山本…直営に関しては、ひたすら僕と飲みます。日本酒を社員が一から好きになったその感動をお客様に伝えるのが仕事であって、そうじゃないとその感動を（お客様に）伝えられない。

僕の仕事は、その社員をくどくこと。僕っていう人間を知ってもらって、一緒に仕事したいと思ってくれた人は必ず向こうから発信がある。働きたいと言ってくれたら、18だろうが19だろうが、お酒は飲めませんが、サツカーをしたり何かしらの共通があるので、そういう人たちと商売をしていく。100人の社員は僕には無理ですが、10人15人ぐらいの社長を育てられるような会社にしたい。

桜井…そうすると、教育というよりも、その人の伸びる力を信じてる？

山本…完全に信じています。疑いがない。失敗したら僕が出ればいい。

桜井…加藤さんの教育は？

加藤…教育は、日々模索しています（笑）。

僕は創業した時に、5年で10店作るぞと決めて、1店舗目を創業しました。当時アルバイトの子が、社員になって何もない僕についてきてくれるわけですから、とにかくやり場を作ろうと……。夢は必ず叶うことや、拡げていくことでやり場も広がり、その中で成長が得られ、社員が誇れる、夢を描ける会社にしたい。当然目の届く範囲にとどめておけば、自分の場を作りやすいし、僕の世界観は作りやすい。3〜5店舗で止めるんじゃないかと、みんなまだまだ見ぬステージヘトライシ続けたいというのが僕は強かった。いまになって直面していることは、コミュニケーションや、今まで簡単に浸透してきたことが、組織ばってきでうまくいかなかったり、次のフリーズに向けて自分自身も在り方や考え方を切り替えないといけない毎日。

僕は5〜6店舗目までは、毎回創業の店長とアルバイトさんの面接を全部していました。アルバイトでも一人1時間。

桜井…社員さんのやり場を作る。これは今も変わらず？

加藤…それは今も変わらないです。

僕はチェーン店で修業をしたことがな

思ってたんですけどね。

加藤…そうです。当時ハイボールが流行っていて、大分には聖地と呼ばれる唐揚げのお持ち帰りの専門店があるんですが、東京に出始めているけど酒場ではない。そこでハイボールと唐揚げのバルを作ろうと。でもそれだけじゃインパクトが弱いんで、骨付鳥もミックスさせて、やってみようとそんな感じです。

桜井…あんまり考えずに作った方がいいのかもしれないですね（笑）



加藤…いや、本当、そうです。僕はがブリーに変わる次の第二の柱を作りたくて作るんですけど、物の見事に当たらない。

桜井…ちなみに何勝何敗？

加藤…僕は20数店舗まで全店黒字だったんで、ちょっとあれ？天才かもと（笑）やっぱ現実を知ったというか、30店舗に近づくに連れて、組織力も尖りも数値管理も弱くなる。去年はある業態をこの世から消し去ったり、某レランドですか？なんかはものすごいお金をかけて入ったはいけれど、半年で撤退。6000万ぐらい……。コケましたね。**桜井…山本さんはいまのところ、失敗は？**

い。型がある窮屈さが嫌で、そこを選んてこなかった。逆に、がブリはすごく型を作っています。（最近）型がある方がイキイキする子が増えてきたので、自身自身の価値観を押し付けちゃいけないと、日々反省をしております。

桜井…山本さんの社員さんは、クリエイティブにやろうとする人が多いですか？

山本…全員ですね……。不自由という言葉が大事で、だけど自由も大事。何もないと自由すぎて、不自由になっちゃう。だからある程度の柱を立てて、ここからはみ出るな、だけどこの中では自由にしていいたいという、不自由の中の自由を与えることがテーマです。

桜井…絶対変えちゃいけないものってありますか？

山本…ルールとか会社の約束事は必ずあるので、それをやるのがプロだと伝えています。与えられた仕事を完璧にこなせないのに個性を主張するのは、僕の中では個性ではないと常に面接の中でも言っています。ただ与えられたことさえ完璧にできれば、黙っていても個性が出てくる。本人の思う個性と、僕が見つける個性は違うんですよ。それを見極めるのが僕の洞察力だと思っています。

桜井…お二人の店の立地条件の基準はどう決めているのですか？

加藤…創業したばかりの時は、信用も信頼もないので、当然物件はいい場所を選べない。僕は創業時に探したところは、

山本…あのすみません。僕もいま天才かも！と思っている最中なので（笑）今日は謙虚にならなきゃいけないなと思ったんです。テーマが僕にはあるので、このテーマに対しての費用対効果のパフォーマンスは120%だと思っています。**桜井…それは店舗ごとにテーマがあるんですか？**

山本…例えば、KITEなんかは、日本初の日本酒の瓶が並ばないバーを作りました。KITEは、『素人に一杯目の日本酒を提供する最初の店』というテーマ。空港は『外と内との架け橋的な日本酒飲んだという思い出』として持って帰りたい。それぞれの店長にテーマを伝えています。

それぞれに店舗の強みがあると思うんですけど、そういうところから空間作りを意識して、ドキドキワクワクするような店だったり、加藤さんも仰るように、どの店舗にも必ず遊び心を考えて作っています。

桜井…遊び心で作ったお店が繁盛しているお二人の横にいますと、大変心苦しくなってきます。（笑）その遊び心っていうのは、社員さんにも求めていますか？
加藤…そうですね。企画会議とか、大体つまらないです。もっと遊べと……。基本企画系は自分中心にやってきたので、これを周りに任せていこうとすると途端につまらなくなるので、彼らのリミッターを外して、壊させて企画をする