

NAGOMU

Nagoya Gourmet-Shop Management Union

PRESS Vol.52

ナゴムプレス (会員情報誌)

2017年7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)



NAGOMU 第263回経営セミナー

起業して4年、坪月商75万円

日時：2017年6月21日(水)

会場：奥志摩中央店別館

演題：起業して4年、坪月商75万円

第1部：博多串焼き八乃助

代表 有富大祐氏

第2部：懇親会パーティー(奥志摩中央店別館)



れた思いや、飲食業の楽しさや喜びを再確認が出来ました。
⑩有富さんの熱い思いを聞く事が出来て大変良かったです。お客様と感動を共有する事。コンセプトは逆境を跳ね返す力になる事。メンバーが一人欠けたらいつも以上の準備をする事。大変参考になりました。

理事だより



理事 渡辺聡季

この度、今年度、理事として、1年間務めさせて頂きます、サッポロビール株式会社 渡辺聡季でございます。昨年の10月に、北海道から転勤にて名古屋にまいりました。今回は、初の単身の勤務となりますが、こんなに名古屋は、暑かったのかと最近悩んでおります。(笑)。仙台→北海道と歩いてきたせい、体が寒冷地仕様になってきているのかもしれない。名古屋勤務は、2度目の勤務となりまして、19年前にも勤務させて頂いておりまして2度目の勤務となります。そういう意味でも、名古屋はとても思い出深い場所でした。当時の19年前名古屋は、

新しい風がようやく吹いてきたところで、今、ナゴム会でご活躍されている方々も数店の店舗展開のみでこれからという感じでしたが、帰ってきて皆様方が大きく成長されておりびっくりと同時に、時代の流れの変化を感じました。また、そんな中でも、ナゴム会は、昔と変わらず、一歩先を行く情報を皆様方と共有している感じは同じでした。当時も、何度かセミナーに参加させていただいた思い出が蘇ります。今後は、皆様方が、発展していけますように、私も歴史あるナゴム理事としてできる限りサポートして尽力していきたいと思っております。今後も、どうぞよろしくお願い致します。

会員紹介



喜好屋 高井久智

初めまして、この度入会させて頂きました高井久智です。29歳の時独立。ダニングバーをオープンして、今は地元 岐阜県関市に九州料理、とくにもつ鍋に力を入れた居酒屋を営んでおります。25歳の時名古屋で初めてもつ鍋を食べ、あまりの美味しさに感動して、そ

OPENING

6月24日

がブリチキン。国分寺店

国分寺市本町2-12-4

株式会社ブルームダイニング

6月27日

BOCCA

名古屋市中区金山2-16-18

株式会社ブルームダイニング

7月4日

がブリチキン。栄店

名古屋市中区栄3-12-18

株式会社ブルームダイニング

れから僕の飲食の人生がスタートしました。いてもたってもいられなくなり、すぐにもつ鍋の本場である福岡に行きたいと思い、やる気と勢いだけで福岡へもつ鍋の修行へいきました。飲食経験がなかった為最初は仕事も決まらず大変な事もありました。ただ地元の関市に繁盛店を作りたい。もつ鍋を知ってほしい。その気持ちだけでやってきました。岐阜に戻ってからは古々家さんで勉強させて頂きました。料理の事、接客の事、仕事への向き合い方など本当に色々な事を勉強させて頂きました。まだまだ知らない事はばかりで未熟ものですがナゴム会を通して色々教えて頂けたらと思います。よろしくお願致します。

7月21日

米吉CBC前店

名古屋市中区東桜2-21-2

株式会社奥志摩グループ

7月28日

GOOD LIVING & GOOD COFFEE

四日市市川島町4-1-4-11

株式会社 PROGRESS DINING

8月3日

がブリチキン。大須3丁目店

名古屋市中区大須3丁目33-16

株式会社ブルームダイニング

会員の皆様の商売繁盛に役立つ情報を集めて発行していきますので、どんな情報でも事務局へお寄せください。

今後のスケジュール

第265回経営セミナー

株式会社 BigBeely

代表 大林芳彰氏

日時：9月26日(火)

講演：14:30~16:00

懇親会：16:30~18:00

会場：Eオリエンタル

第266回経営セミナー

株式会社スパイスクス

代表 下遠野巨氏

日時：10月19日(木)

講演：14:30~16:00

懇親会：16:30~18:00

会場：BOCCA

飲食店バイトからサラリーマン時代まで

未経験からの修行に始まり、焼き鳥一本で店を出してから四年。まるでサクセスストーリーのような展開を見せる坪月商七十五万円という繁盛店『博多串焼き八乃助』代表有富大祐氏(以下有富)を迎えた。しかも有富氏はまだ三十五才。ぜひとも、今日までの彼の歩みを聞きたいとたくさんの方が集まった。

学生時代、飲食店経営をしていた兄の影響で有富もバイトは飲食店ばかり。働く楽しさを知り、その道に入ろうと考え、就職活動に入る頃、兄から一言アドバイスが入った。「サラリーマンという経験をするのも武器になるんじゃないか?」一理あると考えた有富は引越会社の営業職に就く。しかし営業成績がよくなればなるほど矛盾との葛藤が始まった。

次から次へと商談をし、喜びを共有する暇もなく契約を取らなくてはならない。契約が増えれば上司にも褒められ、もちろん給料もあがる。一方で心の満足は薄れていく有富は、本当にやりたいことはなにかと自問自答するようになる。結局、自分が将来人生を賭けてやるものは、好きな飲食店しかないと感じづく。

一 修業時代のスタート

修行がスタートするまでの数年を有富は『ふらふらのフリーター時代』と呼んでいる。悩みが抜けきった二十七才の時、

飲食業界で生きて行くと腹を括り、三十才までには独立することを目標とした。

最初の修業先の焼き鳥屋ひのてつ(旧野球鳥)。直属の上司になる副社長は、現場を任されているトップでもあった。副社長は職人気質の料理人で、言葉で教えるというより、技は盗めというタイプ。仕込みは丸鶏の解体から始まる。副社長は五分から七分で解体が終わるが、有富のかかった時間は一時間三十分。当初を振り返り「僕は焼き鳥業界をなめてました」と正直に言う。

実は副社長も独立を考えている人。その人を追い越さないと独立なんて難しいと考えた有富は、そこから毎日、自分のまな板と包丁の横にメモ用紙とストップウォッチを置いた。

気持ちを進めればスピードもあがる

毎日、仕込みが始まると時間を測った。「今日より明日が一秒でも早くなるように、毎日まいにち意識をした。」すると、一週間で二十分短縮。三カ月で十分ぐらいで捌けるようになった。自分で追い込んでやれば力はつくものだと思えた。

次は焼き台の修行のはじまり。実は有富は炭を触ったこともない。塩をどう振っていいかわからない。でも副社長には聞きたくない。だからひたすら副社長の動きを盗んでいたと言う。有富は自分で塩を買い、黒い画用紙を地面に置き、塩が均等に流れるか、振れているか

を確かめながら練習をした。営業時間が終わった後も、自分の仕込み後も、チャンスだと思い必ず練習をした。

■独立への最初の一步

ある日その様子を陰ながら見ていた社長から声がかかる。「大祐を店長にすることはできない。だからこの店を買わないか。一からオーナーになって、好きにやってみないか?」ちょうど一年目のことだった。独立したい有富は嬉しく思ったが、もう少し力をつけたいと考え、丁寧に断り修行を続けた。

ある時、柴でお店を経営する社長が来店し、有富のことを観察して一言

「きみ、絶対独立したいでしょ」さらに言葉が続けた。「一店舗まるまる任せから、一から君の色で営業をしてみないか。店長として就任して欲しい」社長に相談したらチャンスだと言われた。

有富二十九才。「とりこころ」に店長として就任。このお店は接待で使われることが多い。月商は百五十万ほど。一日に二組、三組しか来店しないこともある。売上に関係なく給料が支払われる現状に、暇でも従業員は不満などない。

最初有富は、本当にここで力がつくのかと疑問に満ちた。がそこで終わらない。チャンスだと気持ちを持ち替え、毎日、名刺を持って営業にまわった。すると店の中が変わってきた。店員の動きにも変化がある。自分の気持ちが伝わったからだ実感した有富だった。

い。パルコやラシック付近で駐車できなかった人がよく停めることがわかると、有富はイケルと直感した。嫁と施行してくれるNECOさんの飯田さんと呼ぶとどちらからもOKサイン。師走も終わるころ契約を結んだ。

■とうとうオープン!

スケルトンから作ったお店。焼き台が入ったときにはテンションがマックスになった。店の売りでもある四メールのネタケース。四、五人で運び込むといよいよオープンだと実感が沸いてきた。

できることは自分たちでしてきた。店のロゴ作り。メニューやドリンクメニューも手書き。陶芸教室に通い店で使うお皿も焼いた。いよいよとなった時に、



半年もするとそのお店は月でアベレージ三百万円にまでなり、いいお客様もついた。その様子を見て、このまま店をやったらどうだという話があった。家族とも最後まで悩み、考えた。しかし、どうしても独立したい気持ちを拭えない。自分の思いが全てこもったお店を作りたい。この思いをオーナーにそのまま伝えた。するとそろそろ自分で準備をした方がいいよ、と温かく応援してもらえたのだった。

■修業時代に考えた独立へのあれこれ

修業時代によく考えたことは、自分より力を持っている人と同じ時間働いても差は縮まらない。先輩が八時間なら、自分はプラス一時間二時間働かなくては。もうひとつは、働いていてうまくいかないこと。納得のいかないことは常々あっても、近い将来この人を抜くという気持ちがあれば、怒られても自分のためになると受け入れれば良い。変なプライドは必要ない。

独立するまでに何年いりますかと聞かれることがあるが、何年よりも何をしたいかの密度が重要と答える。有富の修業期間は三年強。どちらかといえば短い。ただ十年、任されたことだけをこなしていく働き方よりも、死にものぐるいで休みもいらぬ。労働時間が長くても構わないという三年の方が十年よりも力がつく。重要なのは、長さより、濃さや密度。

「将来独立したいんです。だから教え博多の焼き台のことで不安になり博多に飛んだ。この焼き台で自分は焼けるのか。博多では今でも可愛がってくれるお店の方がいて、励まされた。名古屋に帰る頃には、博多串焼きという看板を背負っている気分だったと言う。

無事にオープンを迎え、最初の三カ月は無休と決めた。もう当然のバタバタである。いつ寝ているかもわからない状態だ。でも本気の実績でいつでも接すると決めている。お見送りは最後にお客様と会話ができるチャンス。どんなに疲れていても最高のお見送りを徹底してきた。

オープン一年で満席にならなかつたのは三日か四日。一年目は月商三百五十万。一年目の冬は勝負だと考え、無休にした。二年目にお刺身やワインを提供できるようになり、客層に変化も現れた。三年目、年中無休へ。そして冬。月商九百万になった。売上には満足が行くがその過程の満足はない。まだまだできることがある。売上で言い訳はしないと決めている有富は、月曜でも雨の日でも満席にしている店があり、そこ何が違うのかを考える。いつでも満席にしていたら、なんだこのお店はすごいな!と思ってもらえる。焼き鳥への期待値もあるのだから、こちらももっとやる気がする。一日の内に何度も満席にしようとしてスタッフにいつも声をかけている。

有富の店では、顧客管理レタに、全てのお客様の情報を打ち込む。予約を頂



てください」そう言ってきたも、しばらく経つと、その子はやらされてる感満載になる。修行中はなんでも耐えぬぐぐらの気持ち、自らやりたくてやっていまずという気構えを持った方がいい。常に自分の店だと思って働くと、考えや行動が変わり、自信にも繋がる。

■独立に向けてのコンセプトの重要性

独立すると決めてから、休みの度に焼き鳥屋を食べ歩いた。しかし、行けば行くほど特徴が似ていて差別化がわからない。自分はどういうスタイルのお店にしたいのか。大衆的な焼き鳥屋と、清潔感があり、デートにも使え、アッパーなお客様も利用するお店。その両方ないところのお店をつくれれば面白いの

いた時に前回の来店の情報をお話しながら予約を受けることができる。また有富の店では電話を取る社員を決めている。ファーストアプローチが良いと、気持ちよく来店してもらえらるからだ。

■八乃助の未来

現在一番意識しているのは、焼き鳥屋を経営している以上、気持ちは常に日本で一番美味しい焼き鳥を焼くこと。たくさんある中で、八乃助を選んでくれた人にこれぐらいの気持ちで提供しないと失礼だと考えている。

実を言えば店舗展開は今の時点で考えていない。しかし、もし二号店を作るのであれば、一号店と同じだけの力を持つ事ができる店で作らなければならぬと決めているという。

現在有富は三十五才。四十才までにもっと力をつけて、博多串焼きではなく、焼き鳥の専門店にしたい。メニュー一切なく、苦手な食材とアレルギーだけ聞いて、ひたすら後は焼く、串揚げ屋さんみたいなスタイルにしたい。

最後に独立を考えてる人達へのメッセージに、人の嫌がる仕事もし、休んでいる時も働く、こういった努力がないと、独立した後も厳しい毎日が待っている。たった一度の人生!誰の人生でもなく自分の人生!やるならとことんやったりましょ!有富は元気よく話を締めた。

ではないか。その頃、名古屋の先輩から、焼き鳥屋なら八兵衛さんと教えられる。そこは今までのお店と百八十度違う。Facebookで八兵衛の大将の名前を見つけて、思いを長いメッセージで送るとすぐ返事が来た。「いつでもおいでよ」有富はすぐ東京へ向かった。お店を訪れるとアドレナリンが吹き出した。まるで違う。大将は、初対面の有富に煙が上にあがる博多の焼き台の説明を始めた。博多の串焼きは東京と大阪では浸透しているが名古屋にはない。これだ!と有富は直感で思った。博多焼き鳥一本で行く!コンセプトは決まった。

■百件見ても決まらない物件へのこだわり

家賃二十万以下、二十坪、二十席。諸費用一千三百万円以内。嫁と二人でやる。カウンター十席以上。自分の強みは接客。自己資金二百万円強。借り入れ一千万円。これが有富の条件だった。不動産屋が親切に何件も紹介してくれたが、どれも気に入るものがなかった。百件見ても首を縦に振らない有富に本当に店を出す気があるのかと言いつつ放った。しかし有富は妥協だけはするまいと決めていた。春先から探しはじめ、とうとう年末がきた。そのとき情報が入る。しかしイメージの悪い女子大小路だった。だが見るだけでもと足を運んでみると想像と違う。目の前には長蛇の列のパンケーキ屋さん。周りには打ち止めのコインパーキングも多

参加者の感想

- ①有富社長の熱い思い行動力、決断力がすごく伝わり勉強になりました。
- ②独立をしたいと思っからそれをかなえるまでの過程がわかりやすく、また自分の店に対する思いも伝わり勉強になりました。ありがとうございました。
- ③修行中や開業後における揺るぎないマインドに大変感心しました。妥協を許さない有富さんのストイックが成功する為の大きな要因だと感じました。
- ④熱い思いが伝わり創業当時の事が思い出されました。満席の会場でのワクワク感に共感持てました。
- ⑤お客様の満足度意識の重要性や独立に向けての準備の大変さがよくわかりました。
- ⑥自分自身も熱くなり、メンバーとより思いを共有したくなりました。気を放つ店作りの根幹を学ぶ事が出来ました。
- ⑦起業された時の苦労話など本当にリアルお話し頂き、またそれを乗り越える心の強さに共感できました。
- ⑧私もサラリーマンから飲食業に入り、独立を目指しているが、ややもすると原点を忘れがちになる事もあります。自分自身の原点とリンクする事を多く、新たな気持ちでまた出発できそうです。
- ⑨飲食業で独立をするという夢を叶えら