

「食で笑う」を

理念に飲食業の発展目指す

2009年5月の創業以来、「九州熱中屋」「やきとり〇金(まるきん)」を中心に計17業態・60店舗(※2013年7月末時点)と、人気店を次々とオープンしている株式会社ゴールデンマジック。現在、同社を代表する両ブランドにてフランチャイズ・ライセンス展開を推進している。「社員の独立を促したい」とする山本勇太代表取締役社長に、好業績の背景や事業への考えを伺った。

——ゴールデンマジックは、バラエティに富んだ業態開発で知られるダイヤモンドニングから子会社化する形で設立されましたが、まずはその経緯を伺えますか。

僕は2004年にダイヤモンドニングに入社しました。松村(厚久・代表取締役社長)のもと、新規業態開発や赤字店舗の立て直しに携わりました。同社は出店する店舗がすべて違う業態という点を特長としていますが、新たな成長モデルを模索し構築するために、2009年に子会社を任

れる形でゴールデンマジックの代表に就任しました。

——業態の特徴を教えてください。

当社の業態のベースは「九州熱中屋」で、その他のブランドは熱中屋と同じ考え方で運営しています。2011年に立ち上げた「やきとり〇金」は少し特殊で、熱中屋や他店で得られた知見をもとにシステム化を追求した業態です。まず「熱中屋」では、展開する29店舗(※2013年7月末現在)すべてで手作りにこだわっています。「九州にある



「やきとり〇金」名物の小さい串。アツアツのうちに、たくさんの種類をという考えから生まれました。1本あたりの価格が安いのでよく激安居酒屋に間違われるというが、「安さを狙ったものではないので、激安居酒屋などの取材は申し訳ないが遠慮している」と山本氏。



30分299円が魅力的な「やきとり〇金」のアルコールドリンクバーは組み合わせ次第で70種以上のドリンクを作れる。セルフサービスでお客さまに自由に楽しんでもらうのが、オペレーションの効率化を狙った。

美味しい居酒屋が東京上陸!」がコンセプトなのですが、九州の繁盛店が餃子を工場で作っているわけはありませんし、店長もスタッフも自店の名物である餃子一つ握れないようでは、スキルも何もありません。一度は仕込み時間や味のブレをなくすためにセントラルキッチンで仕込みを行なっていましたが、「自分たちが作っていないものを『おいしい』と言われても、複雑な気持ちです」というスタッフの言葉をきっかけに、すべて店舗で手作りすることにしました。

——仕込みを自前でやることに反対される方もいらっしゃると思いますが、どのように流れを変えていったのですか？

手間が増えますからもちろん最初は反発もありました。でも次第に、効率を優先する人よりも、大変でも自分たちで作ったものを提供することに楽しみを見出してくれる人が多くなって、1年も経つ頃にはそういう人の数が半分を超えました。その瞬間、しばらくと傾いていって、「手作りでお客さまを楽しませたい」という姿勢が会社の文化になりました。

——「やきとり〇金」にはどのような特徴があるのでしょうか？

やきとり〇金のコンセプトは「小さな焼き鳥」です。焼き鳥や串焼きが普通の居酒屋で出されるサイズの半分と小さく、63円から取り揃えています。串を小さくした理由は単純で、焼きたての熱々の串を一口で食べるのが断然おいしいからです。

——コンセプトの開発に至るまでの背景を教えてください。

やきとり〇金は、先ほどの熱中屋や、当社の1店舗目としてオープンした「三丁目の勇太」での経験を、誰でもできるように仕組み化したらどうなるかと考えて開発した業態です。「三丁目の勇太」はやきとんと名物とし、業績が好調で利益率も30〜40%と非常に高かったのですが、店長が変わったら月の売上が大幅に下がってしまったことがありました。自信があった商品力でお客さまにお越しいただいていたわけではないことが分かり、仕込みから切り方、焼き方などを3カ月かけてすべて見直しました。

新たな店長のもとで無事に売上を回復したものの、しばらくしてまた店長を異動させたら落ち込んでしまいました。お客さまの様子をよく観察してみると、スタッフが商品を急いで運んでも、お客さまはシェアするためにまず申から外して皿に置きます。そして、

お互いの遠慮もあっていつまでも皿に残ってしまい、そのうち料理が冷めてしまっていたのです。私や幹部らは焼きたてをすぐに試食していましたから、美味しさが違うのは当然でした。また、バラエティ感をウリにレアな部位まで30種類を揃えていても、平均の注文数は3・8本で、それも豚トロ、レバーなど定番化していました。私たちの考えたウリは伝わっていませんでした。こうした食べる環境を改善し、熱々感とバラエティ感を味わっていただくためには、調理の改善努力だけでは意味がないと思いました。

そこで、熱々のうちに、2〜3倍の種類のお串を食べていただくために、やきとんの串のサイズを小さくしました。そうしたら常連さまから「断然おいしいくなった、何が変わったの?」という声を多くいただくようになりました。そのようにして磨いたコンセプトを基に、将来のライセンス化を見込んで開発したのが、やきとり〇金なのです。小さな申なので最初は業者の方に串の製造を嫌がられたりもしましたが、今では店舗数も増え、引き受けていただけるようになりました。また、お客さまが焼き鳥をランダムに注文しても、美味しいうちに各テーブルの注文がすべて集

株式会社 土佐社中

BAGUS

Diamond Dining

GOLDEN MAGIC

SUN POOL

株式会社
吉田

株式会社ゴールデンマジック
代表取締役社長
山本 勇太氏

飲食人の希望となる道をつくる約束

約され、焼く種類と順番、本数が自動で表示されるシステムを開発し、焼き場に導入しています。ドリンクも30分299円飲み放題のセルフサービスとし、店舗運営の効率性を高めています。オペレーションの合理化を追求した業態のため、やきとり〇金は飲食業が初めての方でも挑戦していただける業態です。

——ライセンスという形を選ばれた理由は何でしょうか？

ライセンス制度の根本には、社員を独立させたいという想いがあります。社員を独立させたい理由は二つあります。一つは、ダイヤモンドダイニング時代にたくさんさんの難しい課題に取り組む中で、店長として現場で輝く資質と、赤字業態の立て直しや複数店舗のマネジメントなどの管理者としての能力、そして業態開発の能力は違うと気付いたことです。

これは飲食業全体の問題だと思いますが、店長として優秀でも、マネジメントできる範囲を増やせなければキャリアが行き詰まりがちです。飲食人として店舗で一番輝ける人に、稼げる道

がないのです。それならば、独立制度をつかって社員を支援し、オーナー・幹部となつてもらう道をつくりたい。自分で経営して頑張つた分だけ稼げるというのは、飲食業のひとつの楽しみだと思います。

もう一つの理由は、飲食企業はいつつぶれてもおかしくないという危機感を持つたからです。東日本大震災で外食産業は大きく落ち込み、その後起こった食中毒事件によって上場まっしぐらの企業がつぶれ、日本の食文化までが変わってしまいました。どんなに順調でも、何かあったら、すぐにつぶれると思われました。そこで僕が社員にしてあげられることは、会社が倒れても、箱(店)があれば生きていけるような人になつてもらうこと。会社を大きくして、安定した会社をつくるのも一つの手だと思えますが、それでは半分しか補完できません。一人ひとりが飲食人として自立できるような力を付けられる会社にすることが必要だと思つたのです。

ライセンスの契約をする時に必ずお話ししているのは、「社員に道をつくらせてください」という約束です。会社を支えてくれる店長の人生を支えられな

ければ、優秀な人材が辞めるようになります。企業はそこから崩れていきます。

——ミステリーショッピングリサーチ(以下、MSR)の導入の理由を教えてください。

企業は、利益を上げなければ存在できません。人を必要以上に使つてサービスをするわけにはいきませんし、原価も基本的には決まっています。そういう中で、サービスとコストコントロールを両立していかなければならぬのですが、お客さまの期待以上のパフォーマンスを発揮することに関心が強い人もいれば、効率を高めることが得意な人もいます。僕は昔からいつもF/Lのことを考えていて、利益を出せることが強みでしたので、そこから入りました。両方大切ですが、どちらから入るか社員次第。自分が強みとするほうから入れば良いと思います。MSRは、利益よりもお客さまを喜ばせることから考えてもらうためのツールとして導入しました。

——MSRをどのように役立てていますか？

MSRの価値は、やはりコメントだと思っています。仕掛けていたものが悪ければ、再現する意味がないからです。

ライセンス フランチャイズ "やきとり〇金" 九州 熱中屋 加盟店募集のお知らせ



やきとり〇金は、炭火やきとり31種類63円～！
銘柄焼酎・日本酒・ビールなど約70種類のお酒が30分299円のみ放題！
料理とお酒を安心価格で楽しめる大衆やきとり酒場。



九州 熱中屋は「九州にある美味しい居酒屋が東京上陸！」をコンセプトに
活豊後さばや呼子いか、手作りの鉄板餃子、薩摩揚げなど
九州各地の美味しい郷土料理を集めた“活気ある”大衆酒場。

お申込みはホームページから >> http://www.golden-magic.com/license_shop/

またはインターネットで「ゴールデンマジック加盟」で検索、
ページ下の「申込みフォーム」にアクセスしてください。

ご質問やご要望など、お気軽にお問い合わせください >> 電話：03-6895-0017

株式会社ゴールデンマジック・東京都港区西新橋 3-7-1 ランディック第2新橋ビル2F・<http://www.golden-magic.com/>

——今後の展望をお教えてください。

毎年、就職したい職業のランキングが発表されますが、必ずと言って良いほど飲食店の店長は最下位にランキングされています。学業だけでなく飲食人としても優秀なアルバイトを社員に誘つても、就職活動をしますと言つて辞める人がほとんどです。その理由は、飲食業はステータスが低いと思われているからでしょう。私はそれを変えていきたいと思っています。

そのためには、飲食業が稼げる業界である必要があります。アイデアや値段の奪い合いによる競争で市場を狭めてしまつては、景気が良くなつても業界は尻すぼみです。お客さまは飲食に高い付加価値を期待しなくなり、飲食代は安く抑えて他に使うようになってきています。飲食を価値の高いものにするには、働く人が将来に希望や楽しみを抱き、たくさんの方が集まるようにしなければなりません。飲食人として一國一城の主となる道をつくるのもひとつの手です。

飲食業をやりたいという人が増え、人が集まつて市場が自然と広がっていく。大きい話になりますが、そういう流れを仕掛けていきたいと思つています。



今や人気の定番鍋「もつ鍋」、手作りの「鉄鍋餃子」、「薩摩揚げ」など皆に愛される九州郷土料理や、九州の雄大な自然の中で育まれた「霧島黒豚」、「呼子イカ」、「豊後さば」など注文後に水槽からあげる捌きたての刺し身を提供する。



煌々と輝く提灯と「熱中屋」の文字が目印。提灯の並んだ賑やかなエントランスをくぐると、和紙のライトを配した優しい雰囲気の中風モダンな空間が広がる。カウンター席をはじめ、テーブル席やお座敷席も完備。