

料理人よ故郷へ帰れ はやぶさ2・571号 2022年10月14日(金)

◆お知らせ

小規模事業者持続化補助金の応募締め切りが迫っています！

「販路開拓」という建付けであれば非常に幅広い経費が対象となり、最大 200 万円(補助率 3/4)を受給できます。

第10回:2022年12月上旬

第11回:2023年2月下旬

お考えの社長様はお急ぎください。

お問い合わせ・質問 heart_gaia_gi@hosbiz.net

Captain 平本 靖夫

◆お知らせ②

川口市市産品フェア(22・10・21~23)参加します。

・場所:川口 Skip シティ ・ブースNo.:76 NPO 愛の星 HeartGaia

<https://www.city.kawaguchi.lg.jp/soshiki/01110/030/3/21851.html>

・captain 平本がブースにいますので、是非お出かけください

%company%

%free1%

%free2%

%name_sama%

■優良企業の社長に学ぶ、『経営の成功への道筋』シリーズの第4弾

まったく独自の手法を自ら切り拓いてきた「大久保一彦」が語る

チェーンや大企業に負けず、遠方からもお客を呼んで

ちゃんと利益を出せる経営をどうやって実現すれば良いのか？

小規模企業店が時代を生き残る方法

経営思想家、経営コンサルタント 大久保 一彦氏

プロフィール

<https://yume-akinai.com/myself/>

◇第1回 小規模企業が大企業、チェーンに勝つ方法

◆第2回 料理人よ故郷へ帰れ

◇第3回 そこに人が少なかったら呼ぶしかない

◇第4回 成功すればするほど、人格者であるべし

第2回 料理人よ故郷へ帰れ

目次

- ▼コンサルになるきっかけ
- ▼教えることと、現場の場数を踏むこと
- ▼地方の時代

■コンサルになるきっかけ

前日も言いましたが、私は前職が「とんかつ新宿さぼてん」チェーンを展開している株式会社グリーンハウスフーズだったのですが

そこはアメリカのコンサルティングファームを入れていて、いろんなPJTをやる会社でした。話に出たように、若い子に仕事を任せ、育てるやり方をしていた私はテレワークみたいなものでしたので、積極的に手を上げてPJTに参加しました。

そこで1フィンいくらでチャージするコンサルタントという人たちと接してごみの清掃のアドバイスをしたり、テーブルの高さを調節して生産性を上げたりこんな職業があるのかと思って、自分でも積極的に取り組んでみたんですよ。

アメリカ流のマネジメントはすべて数字が基本ですから私も買ったばかりのパソコンでいろんな数値を入れてみていじってみました。例えばあるデベロッパーさんの坪効率をイトーヨーカ堂と比較してみたりとか

ある時レジの係数のある項目を対象に数値をランダムに入れたときにパフォーマンスがぴよんと跳ねる閾値を発見しました
売上予測のパラメータがわかった、つまり原理原則を見つけたんです。

それからしばらくして独立を考え始めたときに、3社ぐらい契約してもいいよと言ってくれた企業があったので独立を決意しました。
その時、部長に相談したんですが

いろいろと親身になって最善策を提案してくださって結局卒業することになるのですが、最終的には、温かく送り出してくれたんです。

また独立後も、出入り業者だった会社からたくさん紹介をもらえました。
当時私は受け持ちのエリアで月に1億円ぐらい売上があって業界にはリポートみたいな悪い風潮があったのですが私はそういうものを一切もらわなかったのも、イメージが良かったのもあります。

それもありますが私は何でも一生懸命にやるタイプだったので、みな応援してくれたのだと思います。特に年上の方からは可愛がってもらえました。

例えば、秋田で3店舗開発したことがあったんですけど、その時デベロッパーの人が秘書までつけてくれました。ありがたい話ですよいろいろな作業効率が上がり、とても助かりました。

このように大勢の人に助けられてここまでこれたわけで皆さん大変お世話になりました、本当に感謝の気持ちでいっぱいです。

■教えることと、現場の場数を踏むこと

そういうわけで、コンサルタントになって最初の10年は、チェーン対象にコンサルティングをお行っていて業者の方の紹介や、著作を読まれた方からの問い合わせでお仕事が増えていったのですが、どんな仕事でも断らずにこなし、講師の仕事も1000回ぐらいやってました。

講師と言っても料理を教えるわけではありません。それでは面白くない。フードコーディネータースクールを作るのでコースを作ってくださいと言う依頼だったんです。調理学校の卒業生相手に資格をつくろうという話だった。

そこでマネジメントを教えるコースをつくりました。調理師のセカンドキャリアのためにね。これが当たって、受講生は全国で1万人は超えてたと思います。

またこのことでたくさんの若い子たちと知り合えたので事業拡大するうえで採用のルートに出来たというありがたい副産物もありました。

でもそもそも調理学校でマネジメントの講座をつくるというのは、差別化の一環でやったわけですが、自身の前職での店舗開発の経験を活かす、という意味もありましたし師匠である、ランチェスター戦略の竹田陽一先生に師事したことも大きかったと思います。

独立してもしばらくはずっと竹田先生の下で修業していたのですがそのとき言われたのが「1000回講師をこなさい」という教えでした。それを実践しようという思いもありました。

おかげさまで講演、講義含めて現在1500回以上は同じ年代のコンサルタントでは圧倒的な数だと思います。

また竹田先生からはそれ以外にも、「店舗をいっぱい見ろ」と言われました。これも大きかったですね、店舗視察、特に海外視察を繰り返しました今になって思うと非常に役に立っています。

ちょうど1990年代の後半ぐらいい、社長で海外視察する方はいるけれども

コンサルタントでは珍しい時代でした。

売上をほとんどつぎ込んで、世界中の高級店、大衆店、ホテル、流通など1万店舗以上は廻っており、

この量稽古が他にないノウハウに繋がっているのだと思います。

また海外視察はあえてビジネスクラスを使っていたのですが、そこからお客さんが増えたんですよ

ここでの出会い、交流が人脈の形成に大いに役に立ってくれました。

これもうれしい副産物ですね。

■地方の時代

アメリカは前職にお付き合いしたコンサルティングファームのようにチェーン展開が主流ですが、ヨーロッパにはミシュランがあつて

ものすごい辺鄙なところにある店に、

それこそ住民が100人ぐらいしかいないんじゃないかというようなところに

お客が140人ぐらい来たりする。

都会から車で何時間もかかるようなところに名店があつたりする。

2000年ぐらいに、これからは地方が良いんじゃないかと思いました。

私がヨーロッパの店舗巡りをして分かったのは、名店は遠くからでも人が呼べるということなんです。

農家じゃ呼べないけれども、料理でお客さんを呼べる。これも原理原則なんです。

そのためにどう評判を作ってブランディングして呼ぶか、わかってきたんです。

地産地消と言えば陳腐ですが「テロワール」という言葉があつて

その土地の土や水や風が育んだ食材を、その土地の文化に合わせて絡めてお客様に提供する。

ヨーロッパではそんな近代的な手法を見ることができたんですね。

それで地方のレストランを応援してみようかなと思った。

文献を調べてみると、フランスに第2次世界大戦前後ぐらいに

三ツ星レストランだった「ラ・ピラミッド」というお店があつて

その伝説のグランシェフ、フェルナン・ポワンは「料理人よ、故郷へ帰れ！」と言いました。

第2次世界大戦で戦勝国であったフランスでは経済が発展し

労働力需要的にも生活の魅力の上でも大都市への人口の集中が起きました。

そこで地方の荒廃を憂いたポワンは、テロワールを提唱し前述の言葉を残したわけです。

レストランこそ地方を救えると提唱したんですね。

素晴らしいと思いませんか、私もそのようなお手伝いがしたい、という思いに駆られますよね。

いかがでしたでしょうか？

次回は

優良企業の社長に学ぶ、『経営の成功への道筋』シリーズの第4弾

まったく独自の手法を自ら切り拓いてきた「大久保一彦」が語る
チェーンや大企業に負けず、遠方からもお客を呼んで
ちゃんと利益を出せる経営をどうやって実現すれば良いのか？
小規模企業店が時代を生き残る方法

経営思想家、経営コンサルタント 大久保 一彦氏

プロフィール

<https://yume-akinai.com/myself/>

第3回 そこに人が少なかったら呼ぶしかない

をお届けしていきますので、楽しみにしていてくださいね。

それでは次回、お会いしましょう。

著者：(株)I&C・HosBiz センター

編集長：岩下 一智 MRC

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。

kazu.zohan@hosbiz.net

◆お知らせ②

川口市市産品フェア(22・10・21~23)参加します。

・場所：川口 Skip シティ ・ブースNo:76 NPO 愛の星 HeartGaia

<https://www.city.kawaguchi.lg.jp/soshiki/01110/030/3/21851.html>

・captain 平本がブースにいますので、是非お出かけください

理念に基づいた経営について知りたい方は

下記の書籍が参考になると思います。

「アフターコロナの時代の生き方* 理念経営実戦のすすめ」・・・上記ブースで販売いたします

~~~~~  
経営者の悩み・お困りごとを、全て解決！

期間限定！ Zoom 無料経営相談：「経営・かかりつけ医」 問合せコーナー！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f>  
~~~~~

バックナンバーは下記の URL を確認してください。

■ #570号・・・22・10・07(金)・・・バックナンバー・・・

https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php
~~~~~

次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を持続いたしますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしく願います。

◆次号 第572号 22・10・21(金)は、

まったく独自の手法を自ら切り拓いてきた「大久保一彦」が語る

チェーンや大企業に負けず、遠方からもお客を呼んで

ちゃんと利益を出せる経営をどうやって実現すれば良いのか？

小規模企業店が時代を生き残る方法

経営思想家、経営コンサルタント 大久保 一彦氏

第3回 そこに人が少なかったら呼ぶしかない

についてお話しいただきます。

どうぞ、ご期待ください。

(予告なく変更する場合がありますので了解ください)

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。

では、また次号で元気にお会いしましょう！

---

◆発信日・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・Captain 平本 靖夫

◆編集長・・・岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員

マーケット・クリエーター(MRC)・・・CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>)

<https://www.facebook.com/MRCkazu/>

\*「理念営実戦のすすめ」特価(888円税込)で販売

<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

ご愛読ありがとうございます

著者:(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆お問い合わせ・質問は

メールアドレス:kazu\_zohan@hosbiz.net

発行責任者:Captain 平本 靖夫、

編集長:岩下 一智 MRC

\*配信解除URL:配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

%cancelurl%