

今泉勇太・ブレインマークスビジネスコンサルタント 金崎さんは現在、茨城県内で計4店の飲食店を運営しています。まず、起業にいたるまでの経緯をお聞かせください。

金崎義明・GAKI CORPORATION代表取締役 私は20代前半、さまざまな職種を転々とし好きなことを気ままにやっていたが、25歳のときに「このままではダメだ」と東京・銀座を中心にチェーン展開している焼鳥屋に就職し、3年ほど修行しました。そして地元茨城県に帰省し、先輩が起業するのを手伝った後、30歳で独立をはたしました。修業時代から一貫して飲食業界に身を置いていますが、今も昔も日々のお客さんとの出会い、そしてお客さんに喜んでいただけることが最大のモチベーションになっています。

今泉 独立にあたって、店舗経営のノウハウなどはどのように身につけたのですか。

金崎 これといって店舗経営の勉強はしませんでした。前職で培った自信はありました。

今泉 その自信についてお話しただけですか。

金崎 独立前、銀座の焼鳥屋では、店の売り上げアップのため

同店のスタッフたち



金崎さんが経営する店舗のひとつ、イタリアン居酒屋「ピストロ十兵衛」店内

10年後をリードする 未来企業

71

「従業員を大事にする」をモットーに 茨城県鹿嶋市・神栖市で 飲食店を展開

茨城県鹿嶋市・神栖市内で計4軒の飲食店を運営している(株)GAKI CORPORATION。それぞれ個性的な店づくりを心がけるとともに、同社では一貫して「人材」を重視した店舗経営にこだわっている。代表取締役の金崎義明氏の夢と思い(株)ブレインマークスの今泉勇太氏がアプローチした。

に若輩ならいろいろと意見をいったため、最初は周囲から煙たがられました。それでも「これだけは絶対に曲げられない」と自分のなかで大事にしていることを朝礼や面談、メールなどで伝えつづけた結果、スタッフたちは徐々に理解してくれるようになり、それにつれて売り上げもグンと上がっていききました。新規店舗だったので当初の売り上げはいまひとつだったのですが、2年後には他店舗がどこも追いつけないくらい勢いになっていました。チームワークや空気感で売り上げがこれだけ変わるのかが驚き、感動したものです。こうした成功体験のおかげで、独立にも自信を持つことができました。

今泉 実際に地元・茨城県で独立・起業してみても、滑り出しはいかがでしたか。

金崎 惨憺たるもので「こんなはずじゃなかった」の連続でした。スタッフたちのできないところを目にするたびに「なぜできないんだ」とフラストレーションがたまるばかりで、「どうすればできるようになるだろう」と考える余裕すらないまま、スタッフたちとは会話もなくスレ違いが頻りました。それでも、当時は1店舗のみで自分ひ

とりが頑張ればなんとかあったので、ひたすら現状維持に徹していました。

今泉 そこから、どのように視点を変えていったのでしょうか。

金崎 このままでは事業をつづけていくことが難しいと思うようになり、徐々に飲食店経営に関する書籍を読むようになりました。そして、複数の書籍から吸収した知識や考え方を少しずつ実践することで、2年目に入る頃にはなんと全く店内の雰囲気やよくなくなっていました。そこで、スタッフが6人に増えたタイミングで思い切って2店舗目をオープンしたのですが、なんとその直後に一気に3人が退職。2店舗をふたりの社員と私とでまわすことになったのですが、最終的にはいろいろなところにムリがたたり、そのふたりに売り上げを横領されたあげく逃げられてしまいました。

今泉 大ピンチですね。一体何が原因でそのようなことが起こってしまったのでしょうか。

金崎 いま思えば、経営者である私がスタッフとしっかり向き合っていないことが原因です。「もっと売り上げを上げれば、その分給料に還元する」と伝えるばかりで、銀座時代の私が大事にしていたはずの仲間意識や

「人」がよくなければリーダーは獲得できません。人材育成こそ飲食業成功のカギだというのが、独立から10年以上試行錯誤し、苦しい時期・楽しい時期を経験してきた私の結論です。

今泉 最後に今後の展望をお聞かせください。

金崎 従業員第一をモットーにしながら、スタッフが自分たちのことを自慢しなくなるようなお店、会社になれるよう、さらに成長していきたいと考えています。そして「この会社においてよかった」と、正社員にもアルバイトにも心から思ってもらえるようにしたいですね。そうすれば、おのずと店もさらににぎわうと思います。

チームワークをないがしろにしていたのです。それがスタッフの突然の退職や横領という形でハネ返ってきたのだと思います。今泉 その苦境はどのようにして乗り越えたのですか。

金崎 あらたにスタッフを採用してなんとかその場をやりすべした後、私は徐々に「お金ではなく、しっかり人を見よう」と考えるようになっていきました。店舗拡大につれて自分ひとりではできないことがドンドン増えるなか、私の手が届かないところをサポートしてくれるスタッフにあらためて感謝の念が芽生え、自然と「従業員を大事にする」ことを心がけるようになっていったのです。すると、会社の経営状況もしだいに好転していきま

した。今泉 ところで現在、金崎さんが拠点としている鹿嶋市や神栖市は、飲食業経営の視点からするとどのような地域なのでしょうか。

金崎 鹿嶋市・神栖市は茨城県南部に位置し、鹿島臨海工業地帯のお膝元です。工業地帯の勤め人や外部から定期的に工場設備の修理や点検でやってくる方なども多く、飲食店にとっても激戦区といえる地域です。

今泉 お客さんに選ばれる店づくりのために、どのような工夫をしていますか。

金崎 お客さんが何を望んでいるか、求めているかをつねに考え、ニーズに合わせて柔軟に変化できるように心がけています。しかし、それだけでは差別化をはかることはできないので、お客さんのニーズに合わせながら「周囲とは同じような店はつ

くらない」ことを意識するようにしています。今泉 それぞれのお店の特徴をご紹介ください。

金崎 鹿嶋市と神栖市にそれぞれ1店舗ずつある「炭火串焼ガキゲン」は、串焼メインの居酒屋です。店名にある「ガキゲン」の「ガキ」は子どものことで、私たちが何事にも一生懸命に取り組み子どものように調理や接客を行うとともに、お客さんに子どものように純粋にお店での時間を楽しんでもほしいという思いを込めています。

神栖市の「博多九兵衛」は、その名の通り九州の郷土料理を提供している居酒屋です。メニューはブリップリの国産牛のモツを使った「博多もつ鍋」、豚バラで新鮮野菜を巻いた「野菜巻き串」や焼鳥、馬刺し、チキン南蛮などになっています。また、同じく神栖市のイタリアン居酒屋



今泉勇太
いまいずみ・ゆうた
株式会社ブレインマークス ビジネスコンサルタント

人材サービスを営むベンチャーの創業メンバーとして事業に参画。創業から6年で、5名でスタートした企業が160名の規模にまで拡大するなかで、経営企画部門として会社経営の実務全般を経験。その後、マイケルE ガーバーのメソッドを指導する(株)ブレインマークスと出会い、中小企業の課題をともに解決するパートナー型コンサルタントとしてジョインする。とくに経営ビジョンを主軸に置いた仕組み化、ブランド化の支援を得意としている。

＝10年後のためのアドバイス＝

金崎さんは10年以上にわたって飲食店を運営するなかで「一番大事なのは人材」という経営哲学にたどり着きました。「人件費などのコスト計算や日々のシフトなど、飲食業では知らず知らずのうちにスタッフを店舗経営のための『コマ』としてとらえてしまいがち。そうではなく、あくまでもひとりの『人間』として仲間意識を持ってスタッフに接することが重要」と金崎さんはいいます。そして「従業員を大事にできるからこそ、お客さんを大事にできる」と。実に素晴らしい考え方です。今後、店舗数を増やしエリア拡大をはかっていくにあたっては、各拠点を担うリーダーたちとこうした哲学や考え方を共有し、スタッフ間に浸透させられるかどうかのカギとなります。ぜひ、人材重視の気風を会社全体の理念にまで高めてほしいと思います。