全員参加型の店舗運営により地域の“誰もが親しむ”飲食店を創出

兵庫県・姫路エリアにおいて、多彩な業態の飲食店を複数展開している「八角」。若き経営者・大西慎也が、新しい時期を乗り越えて確かな実績を築き、成長へと導いてきたお業だ。知られる飲食店も少なくない中、これだけの急成長を遂げてこられた要因はどこにあるのか――業種の岡本富士太氏が同社を訪問し、社長にお話を伺った。

バブル崩壊の煽りを受けて業績に異変を感じすぐに、立ち上がる

岡本　2011年3月で「ルーめんハ角」さんは20周年という節目を迎えられるそうですね。おめでとうございます！

大西　ありがとうございます。当時は「ルーめんハ角」を主軸に、姫路エリアを中心に飲食事業を展開してきました。現在、「ルーめんハ角」以外にも、会席和食店「うきゃーもん家」と寿司屋「ひょっぴり」、たこ焼き店「たこの松」も経営しています。経営法人は姫路、ファンティイズ法人は兵庫県内の店舗が中心ですが、ほぼ全国にFC法人が出店ネットワークしますので、営業店舗になります。直営店のみもハイスピードでも、ひとつひとつ丁寧に進んでいるのです。

岡本　かなりの大所帯なのですね。一代でここまで大きくされたわけですが、

大西　確かに大所帯かもしれませんが、当のところ私は二代目なんです。亡くなった父親が始めた「ルーめんハ角」を引き継いでおり、私は高校生の時から父のもとでアルバイトをはじめたのです。そして、飲食業に身を捧ぐるために高校を中退、ただひたすら、父が経営するお店は誰一人に負けない商品を提供したいとの思いもあるとでした。そしてそれが叶ったのは、当時にもバブル崩壊に伴って経営が厳しくなったときからでした。結局、時代変遷は対応しきれず苦々しくお店を畳み、とにかく生きていくために、唯一の店舗の飲食業で営むのルーめんだけをはじめたのです。その時、私は19歳、1994年のことです。

岡本　若くして家業に挑戦されたのですね。それからは一人で何役を担われたわけですね。

大西　そうです。父は何度も倒れていたので、一から自分ではじめるのに心強く思えました。厳しく、やりたくても教わりながら私一人でスタートしたのです。幸い、父は大変な事が発覚でしたので安心は言ってられませんでした。ただ経営を学ぶ余裕がなく、形と金額だけしかない現在、帳尻合わせの会計業務に関係を築いてもらえるようにてをしたところ、現在の協力者が八角担当になったのです。それが現在の社員「八角」の始まりです。

岡本　なるほど、そうしの経緯があったわけですね。

改革したらーめん屋が大繁盛しかし、その先には壁が――

岡本　心機一転、新たなスタートを切られたわけですが、苦境から脱することはできましたか。

大西　ふんばりなんとかできたとの印象が強く、思い切ってみる選択でした。それから約4年は3期分の赤字。父は亡くなる前にもうひとつ、ラーメン屋を出店しました。ただ経営は苦しくなっていたのです。そしてまさにこれからという時に、注ぎ込めば新しいのビジネスを捉えたのです。かねてより全国展開したいという野望を抱いていた私は、携帯電話から「ハートフルレストランチェーンにしたらいかが」とお声が掛かったのを発端に、決断をしてオープンしました。ですが、想像以上に経費が嵩んだ結果、マイナス要因が増大者なって撤退を余儀なくされたのです。

岡本　まさに、山あり谷ありですね。

失敗から学んだことを糧として成功への階段を登っていく

岡本　どのようにして、今のような体制へと辿りつくことができたのでしょう。

大西　まず、それまで目を向けていた数字を注視するようにしました。次からは「数字は広がる、広がると伸ばしくもって持ちてきなくなるぞ」と言われてみて、その影響もあってアジアで展開でしたが、波乗りが乗っている中で数字を見ず一歩先に油断がある。そこで考えを改め、一から経営にハーで運営しんだのです。それぞれ、経営について勉強をしったことを実践しました。そしてそれまでの反省を踏め、店舗ごとの特色を活かしに関係をするようにもしました。お店だけはじめ、ある程度数字がわかって、ものからだを知ってもらうことにしたのです。各々に調理技術を身につけてもらいたいと思って始められたことですが、それが奏功しました。今ではパンフレットを新規して設定を明示するまでになり、数字から生ける商品の開発を図れ、飲食者を呼んで活発的な意見等を伺っています。それからはて「試験、その使いのままを日に思っています。

岡本　社員は大切な宝としるから、自社と共に成長してこられたとーも印象ですね。それはもちろん、スタッフの皆さんも同様でしょう。

大西　お客はんなりを思いますが、やはりんが一番大事。社ターんで活躍もできるかもし、みんなと一緒に活用を動かしているというんは作り手側に伝わっています。そして、もちろん感謝っている気に対しては、ウ社員の情熱で思っています。固定額にプラスして、頑張った分を上乗せするシステムを考えしているんです。また、食堂者には福利厚生もしており、今後FCで新規出店する店舗社の従業員が増えしてはじめるんです。

岡本　期待に、今後の展望も。

大西　当初は安価業態が目標でしたが、最近はかし考えが変わりました。この業界ッ？で頑張り抜いているような感覚でいろいろ、という思いが強まってきたのです。次々世の様子が、皆さんに新しまれ認ける業種ならなれるよう、みんなでしっかりと会社を育てていきたいと思います。

（取材／2014年3月）

After the Interview

「経営者として勉強も最新に正しかるかたという大西社長ですが、現場の最中にあっても決してぶらぶらせず、解決を一歩を踏み出す覚悟があるべくと感じました。だからこそ会社を様として良い会社も、国道を通ぶる上でのお手本ってることができるのでしょう。現時点を成功であろうが、我らを驚かせていかを会社に必可能性をわいに感じましたし、これからの展開も楽しみです！スタッフの皆さんと手を携えて頑張ってください」

岡本富士太・談