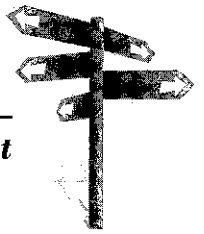


人生の転機

Turning point



八角社長

大西 慎也

Onishi Shinya



職人から経営者へ——。高校を中退して父親の居酒屋で店長を務めるようになって以来、飲食業に魅力を感じていたので、たとえ職人としての腕を磨いても、会社を切り盛りする経営者としての能力を備えなければ会社経営はできないということを感じたことがありました。

2008年。ラーメンを皮切りにお好み焼きやたこ焼きなどに業態を広げ、株式会社を作って順風満帆だった私に大手ショッピングモールから声がかかったのです。兵庫県内では店舗がなかった当時、岡山県の西日本最大級のショッピングセ

ンターに入居できるという誘いは二度とないチャンスでした。「ここで話を断ったら、二度と誘ってもらえない」

身の丈を超える家賃でしたが、4店舗同時出店を決断しました。ところが間の悪いことに、この直後にリーマン・ショックが発生。収入は激減していても、高額な家賃は変わらずに請求されるため、「3月には会社が潰れてしまう」という危機的な状況に追い込まれました。

甘い需要予測に加え、ショッピングモールの加入料や工事費用など、かかる費用も莫大。「勉強不足だった」。しかし、悔やんでも後の祭り。何もしなければ倒産です。生き残るためには、やるしかありませんでした。まずは決算書に出てくる専門用語からの勉強でした。同時に、これまで勘に頼ってどんぶり勘定だった仕入れ価格や光熱費といった経費や利益額を手書きでまとめ、前年の実績と比較できる表を店長に公表したので

す。そして、「目標は借金返済。実現できたらボーナスを年2回から3回にする」と公約しました。

私が会社の実態を店長たちに伝えると、彼らは自分たちの店舗の現状を知って驚いていたのですが、何が無駄なのか、何を削るべきなのかを考えてくれるようになりました。「技術だけでは生き残れない」という自覚

大手ショッピングモールへの出店 ～職人から経営者へ～



父親から17歳で託されて居酒屋で店長をやっていた頃の大西社長(一番右)

を各店長が持つてくれたので、倒産の危機を乗り越え、今では加古川市、姫路市など兵庫西部を中心に4業態33店舗を展開するまでになりました。自分の勉強が足りなかったことで会社がいつ潰れてもおかしくないような状況に追い込まれたことが私を鍛えてくれたように思っています。

自分が普段こ

マンパワーグループ社長

二十代の頃、過労

ゲイト代表取締役CEO