

飲食店経営

2021
May 5

特別インタビュー

GOSSO株式会社
代表取締役 藤田 建氏

IKEBUKURO
CITY

ワイド特集

麺業界最前線
うどん・そば・
ラーメンの現在地

特集

危機を乗り越えろ!

経営を支える新アイデア

Top Interview

大林芳彰氏
株式会社Big Belly
代表取締役に聞く

外食業界を変えた大林氏の
経営手腕
株式会社Big Bellyの
10年の軌跡に迫る

兄弟対談

株式会社Big Belly
代表取締役 大林芳彰氏

株式会社A's kitchen
代表取締役 清野 彰氏

コロナ禍だからこそ攻めの経営を貫く 地域密着型企業に見る「明るい未来」

兵庫県加古川市に本社を置く株式会社八角は、「らーめん八角（写真①）」とお好み焼きの「うまいもん横丁（写真②）」を中心に7業態38店舗を展開している。創業店舗は大西敏文前社長が1972年に姫路市で開いた喫茶店。しかしその後、94年に始めた屋台のラーメン店が当たりし、企業成長の礎となつた。

らーめん八角は2000年に大型店舗の1号店となる播磨本店が、そして02年にFC1号店の赤穂店（現在は閉店）がオープン。08年には初大西敏文前社長が1972年に姫路市で開いた喫茶店。しかしその後、94年に始めた屋台のラーメン店が当たりし、企業成長の礎となつた。

らーめん八角は2000年に大型店舗の1号店となる播磨本店が、そして02年にFC1号店の赤穂店（現在は閉店）がオープン。08年には初

の複合大型商業施設内店舗のイオンモール加西北条店を出店し、同施設にたこ焼き業態も開店するなど、順調に業容を広げてきた。そして12年には父・敏文氏の会長就任により、大西慎也氏が社長となる。

現在、らーめん八角は直営店8店舗、FC店12店舗の合計20店舗まで拡大。他の業態も含め出店エリアを兵庫県内に絞っているが、これは以前、岡山に進出して失敗した経験からだ。

「ラーメンは各県ごとに特色があり、

大西慎也氏が社長となる。

現在、らーめん八角は直営店8店舗、FC店12店舗の合計20店舗まで

拡大。他の業態も含め出店エリアを兵庫県内に絞っているが、これは以前、岡山に進出して失敗した経験からだ。

「ラーメンは各県ごとに特色があり、

大西慎也氏が社長となる。

写真①



写真②



それぞれ自分の県のラーメンが本当のラーメンと評論家みたいに語るので

（大西社長）

ラーメンに関しては地域客の郷土愛が特に強いため、参入障壁が高いのかかもしれない。そのことはらー

めん八角においても同様で、地域客に強く支持されている事実が最近明らかなようになった。

昨年2月、日本マーケティングリサーチ機構が兵庫のラーメン店の人気調査を実施したところ、らーめん八角が1位に輝いたのである。またお好み焼き部門でも、なんと同社のうまいもん横丁が1位で、「ダブル受賞」となった。

八角では地域に合った味を特に重視している。そのためセントラルキッチンを設けず、醤油だから、ステップ、チャーシューに至るまで、全て店内での手作りにこだわっているのが大きな特徴だ。こうした「八角方式」が、地域内で抜群の人気を得ている要因の一つだろう。

中華そばに「原点帰り」

「県内1位」という調査結果になつたことで、去年はいい年になるはずでした。ところが、その後に新型コロナウイルスの感染が拡大。これはじつと我慢していかなければいけない



「何か別のもの」をメインに価格を引き上げを図った

中華そばを始めたもう一つの狙いは、オペレーションの簡素化と価格の改訂である。八角のラーメンは手間暇をかけて作るので、アルバイトが厨房業務の手順などを覚えきれないと、少子高齢化が進む中、「こつてり系はもうしない」という人が確実に増えていくはず。そういう読みも大西社長にはあつた。

中華そばの中でも今後は関東で特に好まれている豚骨太麺で勝負かなと。でも太麺を使うと、低価格を武

力で、あつさり系が少ない。そこを極めてやるうかなど考えていま

す」

「会社のためになんか働かなくていい自分のために働きなさいと言っています」

のなかだと覚悟しました」と大西社長。先頃の緊急事態宣言による影響は、同社にとっても大きかった。アルコールの提供が19時までなので、特に鉄板居酒屋系のうまいもん横丁は売上がおよそ半減。ただしらーめん八角は2月の売上が前年比2割程度の減少と持ちこたえた。ラーメンは一人客が多く、昼間のお客の動きはほぼ従来通りだったからだ。昼間だけの売上については前年並みを確保した店もある。

そうした中で「我慢」を覚悟した大西社長だが、やはり「88円餃子」をはじめ、「他社のやらない飛び抜けたことをやろうとしてきた」（大西社長）経営者である。コロナ禍でも、いや、コロナ禍だからこそ逆に攻めの手を打った。

まず昨年9月、新業態「播州つけ麺八角」をイオンモール姫路大津のフレードコート内にオープン。狙いをこう話す。

「夏場はどうしてもざるそばにお客様を取れます。それなんとかラーメンに引っ張れないかと考えた結果、あつさりとしたつけ麺でラーメンを食べてもらおうと考えたのです

（写真③）

写真③



（株）八角代表取締役、大西慎也氏

■株式会社八角 企業概要

本社／兵庫県加古川市加古川町南備後45-1
代表者／大西慎也

創業／1972年

設立／2000年

店舗数／38店舗

らーめん八角20店舗（直営8店舗、FC12店舗）

※つけ麺、中華そば業態含む

うまいもん横丁15店舗（直営8店舗、FC7店舗）

ぱつぱつ屋1店舗

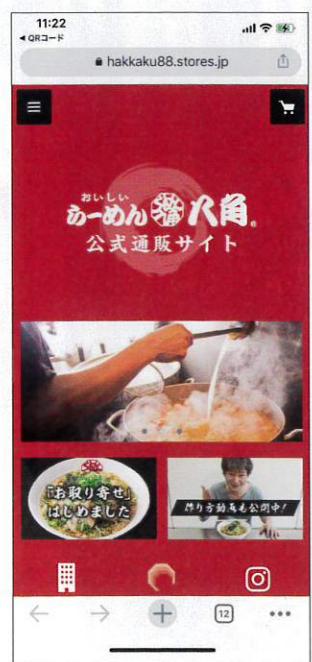
たこの壺／たこ壺横丁 計2店舗

売上高／（株）八角 10億7000万円

グループ全体 21億4000万円

コロナ禍でさすがにオープン日程を延ばしたが、夏の暑さが残る9月

写真⑥



社員に「未来」を見せて 年間の離職者が2人に

飲食業界が常に抱えている深刻な課題が、社員の離職率の高さと人手不足である。緊急事態宣言下で一時緩和が見られたが、問題が解決したわけではない。

八角が約2年前に始めた社員定着のための施策は、その徹底した内容と効果の鮮やかさで大いに注目される。飲食業界では、入社3年で大卒の3人に1人、高卒の3人に2人が辞めるというデータがある。八角でも3年前までは新入社員が3年間で半分以上辞める状況だった。

「最低賃金が上がつて他社も賃金が

チキンパワーズの芸人、北原雅樹さん。20年以上前に大西社長が偶然見かけ、一緒に記念写真を撮ったのが縁で、今回はスタッフに迎えての起用となつた。

上がり、アルバイトが辞めていく。

その分、社員の負担になつて離職率が上がりつづけました。そのためお店の話が来ても、誰を行かせるかで悩む。結局、人がいなければ店を出せない。一時出店が止まつたのは、社員がいなかつたからです」と大西社長。

しかし打ち出した施策が奏功して状況が一変し、今は辞める社員が激減。コロナ禍でも攻めの出店ができるのは、以前と違つて「人がいる」からだ。

大西社長は「なぜ辞めるのか」を改めて考えてみた。そして「原因は将来への不安ではないか」と思い当たつた。飲食業界や会社に未来はあるのか、といった不安である。そこで「じゃあ、未来を見せてあげよう」と施策を練つた。

まず、正社員登用後10年間勤続した者に会社が保険をかけて、60歳で1000万円の退職金を支給する。

飲食業界が常に抱えている深刻な課題が、社員の離職率の高さと人手不足である。緊急事態宣言下で一時緩和が見られたが、問題が解決したわけではない。

八角が約2年前に始めた社員定着のための施策は、その徹底した内容と効果の鮮やかさで大いに注目される。飲食業界では、入社3年で大卒の3人に1人、高卒の3人に2人が辞めるというデータがある。八角でも3年前までは新入社員が3年間で半分以上辞める状況だった。

「最低賃金が上がつて他社も賃金が

上がつたのが、現在は逆に3分の2が既婚者です。家族を持つ人は必ず働くし、辞めないという好循環に

なっています。2月は緊急事態宣言下で売上げが厳しかったものの、F社員は、自らが月に1万5000円を掛けている。会社の負担を合せると、毎月の「貯金」が1万9000円。年間22万8000円で、これは非課税である。60歳のときには843万6000円がたまり、退職金と合わせて1843万6000円を手にすることができる。

さらに、所帯を持つ社員には奥さん毎月2万円、子どもには同5000円の手当を支給する。自宅を購入している人には住宅手当を2万円。持ち家で子どもが2人いれば給料に5万円がプラスされる。また社歴が10年になると、会社負担で会員制の人間ドック（入会金350万円、年会費50万円）を受けさせる。まさに至れり尽くせりの内容である。仮に本人が会社を辞めたいと言つても、奥さんが反対するはずだ。

「2年ほど前にこの制度がスタートして、この1年で社員約50人中、辞めたのは2人だけと一気に減りました。また以前は社員の3分の2が独身だったのが、現在は逆に3分の2が既婚者です。家族を持つ人は必ず働くし、辞めないという好循環に

なっています。2月は緊急事態宣言下で売上げが厳しかったものの、F社員は、自らが月に1万5000円を掛けている。会社の負担を合せると、毎月の「貯金」が1万9000円。年間22万8000円で、これは非課税である。60歳のときには843万6000円がたまり、退職金と合わせて1843万6000円を手にすることができる。

さらに、所帯を持つ社員には奥さん毎月2万円、子どもには同5000円の手当を支給する。自宅を購入している人には住宅手当を2万円。持ち家で子どもが2人いれば給料に5万円がプラスされる。また社歴が10年になると、会社負担で会員制の人間ドック（入会金350万円、年会費50万円）を受けさせる。まさに至れり尽くせりの内容である。仮に本人が会社を辞めたいと言つても、奥さんが反対するはずだ。

「2年ほど前にこの制度がスタートして、この1年で社員約50人中、辞めたのは2人だけと一気に減りました。また以前は社員の3分の2が独身だったのが、現在は逆に3分の2が既婚者です。家族を持つ人は必ず働くし、辞めないという好循環に

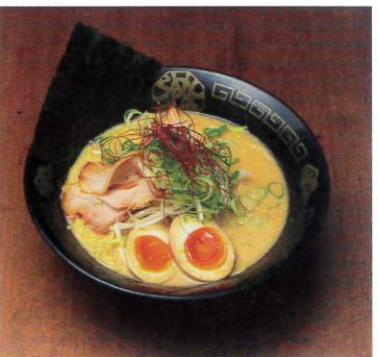
なっています。2月は緊急事態宣言下で売上げが厳しかったものの、F社員は、自らが月に1万5000円を掛けている。会社の負担を合せると、毎月の「貯金」が1万9000円。年間22万8000円で、これは非課税である。60歳のときには843万6000円がたまり、退職金と合わせて1843万6000円を手にすることができる。

さらに、所帯を持つ社員には奥さん毎月2万円、子どもには同5000円の手当を支給する。自宅を購入している人には住宅手当を2万円。持ち家で子どもが2人いれば給料に5万円がプラスされる。また社歴が10年になると、会社負担で会員制の人間ドック（入会金350万円、年会費50万円）を受けさせる。まさに至れり尽くせりの内容である。仮に本人が会社を辞めたいと言つても、奥さんが反対するはずだ。

写真⑤



写真④



『100円も上げたの』と嘆かれるでしょう。だから、何か別のものをメインにした業態で価格を上げたいと思つていました。全く別のものなら100円上がっても納得してもらえるだろうと』

中華そばの食材はラーメンと同じで、炊き方だけが違う。こつてりし

ていうように見えるものの、味は驚くほどあつさりしている。年配者には懐かしい味だが、若い人们も支持されて全体に反応がいい。らーめん八角でテスト導入したところ、既存のお客が中華そば党に変わるケースもあるという。

八角でテスト導入したところ、既存のお客が中華そば党に変わるケースもあるという。

店と全く同じ味の 冷凍ラーメンをネット販売

商品面でのトピックスでは、以前から力を入れてきたご当地コラボの商品開発が挙げられる。その一つが、冬季限定として19年12月～20年2月の3カ月間で累計5500食を販売した「酒粕ラーメン」(写真④)。(780円)。兵庫・龍野の地酒「龍力」(本田商店)の酒粕をスープに合わせて作ったラーメンで、この冬もらーめん八角で販売した。

八角では12年4月に、加古川市の神戸唐唐亭との共同開発で「唐唐らーめん」を発売。これが同社のご当

地コラボ商品第1号で、播州地方の名物鍋料理「唐唐鍋」のピリ辛みそを使ったラーメンだ。

その後もローカルの地域密着店としての特色を生かし、地元事業者とのコラボ展開に取り組んできた。ご当地とはいえないが、うまいもん横丁でも「炭火焼肉たむら」(オーナーはタレントのたむらけんじさん)とのコラボで、焼肉のタレをソースにアレンジした焼きそばを販売(写真⑤)している。

一方、コロナ禍で同社でも力を入れ始めたのが、ティクアウトやデリバリー、ネットといったイートイン以外の販路だ。デリバリーはUber Eatsと契約し、うまいもん横丁では売上の10%まで構成比が高まっている。

今後はSNSやユーチューバーなどの情報拡散を促し、ネット販売の売上構成比を10%程度に高めたいと。ちなみに同社のサイトには八角冷凍ラーメンの作り方動画をアップしている。編集、撮影、出演を一人でこなしているのは、元グレート