

独立1年で一気に4店舗！ 元大手チェーン幹部が語る 居酒屋事業の決意と実践

ちやい九炉

(4店舗 経営) (株)ピーシージー



中道英治 代表取締役社長

なかみち えいじ
1969年生まれ、大阪府吹田市出身。40歳。20~23歳まで建築CAD販売業に従事。18歳の時からの夢であるペンションオーナーになるために、23歳でスキューバダイビングの会社を立ち上げ、現在の西東京市に開業。しかし、経営知識の不足を感じ、28歳で職を退いた。ペンションオーナーになるために、外食業の中でも仕入れについて30歳まで学ぼうとワタミに入社。半年で武蔵小金井店店長、次に母店である立川比叺店店長、管理職の登壇といわれた高田馬場店店長を務め、入社2年たたないうちにマネージャーに昇格。翌年、池袋、新宿を中心とした都内西部の店舗を担当する部長、その後ワタミフードサービス常務執行役員に就任。38歳まで勤め、2008年に退社。09年2月に独立。現在「ちやい九炉」業態を4店舗経営。10月21日には門前仲町に「ちびクロ(九炉)」出店予定

30代で大手チェーンの幹部に登用され、順風満帆な外食人生だった。ところが進取の気性を抑えられず「自主独立開業」という険しい道をあえて選択する。1号店目のオープン後は不返転の決意を持って、6人の社員と12畳の部屋で寝食を共にした。開業1年で4店舗の急速出店。その決意と実践を聞いた

1号店の出店経緯は？

中道 「串もん酒場 ちやい九炉 秋葉原 昌平橋店」は「売れるまで営業して」月商700万円。27坪で、客単価2500円、1日100人以上が来店した。その当時は近隣に3階建ての一軒家を借りて、立ち上げのメンバー全員が無給の覚悟で働いた。住居代と食事は僕が負担し、

5kmの通勤は自転車、僕も含め6人が2階の12畳の部屋で寝食を共にした。6月27日のオープンから一緒に住んだのは、退路を断つという思いと、仲間意識を強くしたかったからだ。

1号店がヒットした理由は？

中道 スタッフのモチベーションが高かったこと。初任給は5万円だった

たけれど、メニューを持って、説明して、引つ張ってきて、楽しんでもらう。秋葉原の店は昌平橋のたもとにあるが、数十m離れた万世橋で販促に立って、3~5分のトークをして、「店に行けば僕よりもっと面白い人がいるんでぜひ来てください」と勧誘してきた。もちろんメニューは練り込んで、400円以上の商品がないようにして、お値打ち感を訴求した。

メインを串物にした理由は？

中道 東京は焼き鳥がオーソドックスで頼みやすい。串揚げは大阪出身なのでこだわっていて、お客さまからも評判が良い。静岡おでんもやっているが、卵1個は幾ら？と考えると、スーパーでワンパック200円。取引先から仕入れると150円。1個15円として店で120円で売っているのはありがたいこと。大根は仕入れ値100円とすると、そこから何切れ取るか。コンニャクはセーラだと50円。これを4等分したら10円ちよつと。安いとお客さまに錯覚させると同時に利益も十分に取れる。

アルバイトたちにメニューを考案させる理由

前職の大手チェーンに籍当時から独立の夢を温めていたのか？

出店の経緯と沿革

自己資本は900万円。政策金融公庫から1800万円を借り入れ。計2700万円の資金で3号店まで出店した。2009年6月に東京・秋葉原に1号店を出店。取引を開始する際、取引先に、今期中(10年1月末)に3号店まで出しますと約束。6~9月までに用意すべき金額が分かったため月商700万円のうち毎月300万円ずつ貯蓄し、3号店までの資金にした。

中道社長は8月で店を抜け、半月後には物件のあたりを付け、11月17日水道橋西口店、川口市の復興事業で3号店の西川口西口店を11月24日出店。4号店の浜松町芝大門店は1棟丸借りのため、10年2~3月で保証協会から1500万円、金融機関で500万円の合計2000万円借り入れた。

営業日報とメインバンクの預貯金を見せた結果、良い財務体質との評価をもらい、決算書なしで借りることができた。

2010年4月15日に浜松町芝大門店開店。目標月商は秋葉原が600万円、水道橋が400万円、西川口が350万円、大門が700万円。

中道 男にとっては仕事がライフワークの大部分を占める。38歳の時、ラストチャンスと思って飛び出した。幼稚園からの友人に店のデザインの骨子を作ってもらった。ストーリーを作ろうということで、企業理念を「アイデア、夢、希望、友情、愛、感動、人、ガッツ、正義」にした。

西川口 西口店には50円メニューがたくさんある。どれも従業員がお客さまと接する中で、うちの店には何が必要かと考えて作っている。営業時間も費用対効果が高い時間を店長が決めている。基本は17時~翌5時だが、西川口は18時30分~翌7時までだ。

前職大手チェーンのDNAは残っているか？

中道 お客さまの視点で考えるところが残っている。原価ありきではなく、お客さまが「これは安い」と思ってくれるのは幾らかと考える。理由はお客さまに払ってもらわなければ利益が出ないから。4号店目の浜松町芝大門店のメニューを作る時には、焼き鳥と串揚げメニューは全部150円以下にしようと決めた。10月21日に門前仲町にオープンする5号店の「ちび九炉」は、全部98円にしようと思っている。

私たちのメニューは全店で違う。

従業員に自発的に仕事をしたいから。アルバイトがお客さまに対して「僕が作ったんですよ、ぜひ食べてみてください」と言っていて各テーブルで1分間はお話ができる。秋葉原昌平橋店には、週に2、3回来店する常連さんの会社名を付けた「〇×無線」というメニューがあるし、

ピーシージーの社員には金髪の人、ネイルアートをしているホールスタッフもいる。彼らはこれまで外食でアルバイトをしたくても容姿を変えてまでやるつもりはないというポリシーを持っていた。自分らしさはそのまま、やりたかったアルバイトができるとなれば、それは大きなモチベーションになる。

中道社長は「そうすることで、その子が笑顔になればいいと思っている」と言う。アルバイトから社員になる人も多い。店からはTシャツを1枚支給してエプロンと動きやすい服装だと伝えている。要は「自分が一番格好良く、かわいく見える格好」が制服なのだ。

人材教育の特徴



(株)ピーシージー 東京都港区芝大門2-1-6BCGビル3階 代表者/中道英治 設立/2009年2月 従業員数/正13、PA40 店舗/串もん酒場ちやい九炉 秋葉原昌平橋店(東京都千代田区神田2-1-15)(同)水道橋西口店(東京都千代田区三崎町2-12-5ニュー千代田ビル)(同)西川口西口店(埼玉県川口市西川口1-28-2神流川ビル)(同)浜松町大門店(東京都港区芝大門2-1-6BCGビル1階、2階)

メニューの特徴

焼の串盛693円。価格を抑えて気軽な来店を促す

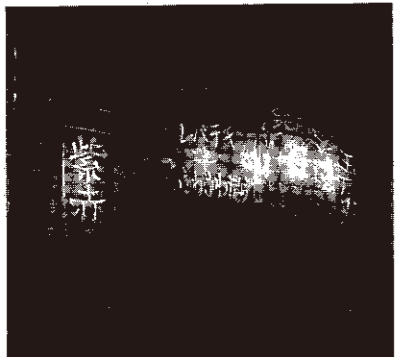
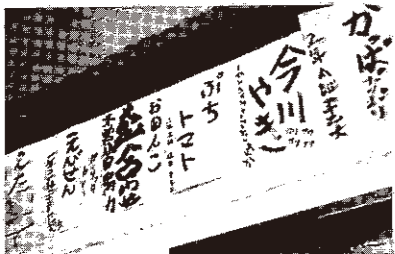
来店客に書いてもらったメニューの一部。リピーター獲得が狙い



串焼き(焼鳥)、串揚げ、串煮(静岡おでん)は全店共通メニューで104円〜。各店が客層や立地に合わせてメニューを開発し、仕入責任者が原価管理を行う。大衆居酒屋には欠かせないメニューを軸に脇を固めるメニューアイテムはベーシック。質を重視することでお値打ち感を高める。特に朝どれレバテキ504円を人気メニューとして売り込むことで食材の鮮度の良さを強調する



煮込の串盛693円。静岡風のだし汁を用いたおでんは、串焼きに次ぐ主力メニューだ



人気メニューを黒板で紹介。日本酒は京都の玉乃光酒造が主力

1棟丸借りした「ちやい九炉 浜松町芝大門店」。メイン道路から路地に入った立地

内外装の特徴



子ども時間をテーマにした店内には、大きな黒板の下に敷き詰められた12色の色鉛筆、そして壁にはお客が好きなメニューを書いた書道作品が張られ、まるで小学校の教室のようだ。トイレにプラレール、リカちゃん人形、壁やメニューにはピクトグラムと、40歳の中道社長の子どもの時代のおもちゃが至るところに散りばめられている。

外観には、ピーシージーの経営理念である「企業理念を「アイデア、夢、希望、友情、愛、感動、人、ガッツ、正義」が掲げられている。



芝大門店の2階席。30代男性の団体客が多い
串もん酒場 ちやい九炉 浜松町芝大門店
東京都港区芝大門2-1-6BCGビル1階、2階



トイレの壁に張り付けた鉄道玩具の線路。40代、50代には懐かしい玩具だ

月下旬まで募集をしたところ、7週間で400人応募があった。前職の時代から、浜松町、新橋、有楽町は人が取れないエリアだと思っていたのに予想以上に来て驚いた。評価による時給アップはなしという条件にもかかわらず。

る兄ちゃん話題になったそう。なぜ500社も応募したかというところから出てくるメイン通りの突き当たりの1階路面店の32坪で2年間は家賃9万円だったからだ。

2号店の水道橋店と3号店の西川口店はほぼ同時に新店している。中道 川口市が数年前に西川口の風俗店を一斉摘発したところ、乗降客数が13万人から10万人に減少し、シヤッター商店街となってしまった。そこで復興事業として募集があり、500社の応募の中から書類選考の50社に残った。周りはスーツを着てパワーポイントの資料を用意してきている中、何も用意しないでTシャツと短パンで行ってしまった。

中道 従業員は全店1時間前出勤で、営業時間の後半の時間帯はそんなに売れないけれど、ずっと開けていけば周りの飲食店が閉店しているからお客さんは必ず来る。

市長や商工会の人の前で30分間資料なしでプレゼンをした。書類に書かれたPLを見て、「ピーシージーさん、月商400万円は厳しいと思うけれど……」と言われたので、「(予算に対し)売れるまで店を開ければ(400万円まで)いくんです！」と強気で言ったところ、最終選考の7社に残った。後日談では勢いのあ

中道 信頼できて、1年後には独立できる仕組みを持っているフランチャイザーを見つけたらいい。当社は、10月にオープンする「ちび九炉」を1つのきっかけにしようと思っている。開業コンサルティングとして、当社の仕入れを使うなら5%ロイヤルティを頂く。でもほかに安業者を見つけたら替えていいよという契約。自分たちがやっていると飲食の現実が分かっているからできる。

はこれなんだと。そこで、子どもの時間をそのまま再現できる店というコンセプトが浮かんだ。

中道 今後の出店計画や事業計画は？
中道 ちやい九炉は9店舗までしか出店しない。過去の経験から、経営管理する人間がアルバイトの顔と名前まで分かるのは9店舗までだと分かっているからだ。現在考えているのは、仕入れの会社、不動産業、コンサル業。

具体的には、どのように子ども時間を表現しているのか
今40歳の僕が子どものころ遊んだおもちゃを内装に使っている。例えば12色の色鉛筆が並んでいたりと、秋葉原の店内には天井高が1mくらいしかない秘密基地があって、アダルト本をほかしたパネルが張ってある。

従業員の仕事は、お客さまと会話すること。調理をしたりドリンクを入れるのは作業だと言っている。トイレに入ったお客さまは必ず仲間に興番して「すごいんだよ！」とトイレに入ることをうながす。そこで、僕らの出番。「すごいでしょう、お客さん！」「あれ何？」という会話で30分は話せる。「今度プラレールの本体持ってきていい？」と聞くお客さんもいる。

従業員の仕事は、お客さまと会話すること。調理をしたりドリンクを入れるのは作業だと言っている。トイレに入ったお客さまは必ず仲間に興番して「すごいんだよ！」とトイレに入ることをうながす。そこで、僕らの出番。「すごいでしょう、お客さん！」「あれ何？」という会話で30分は話せる。「今度プラレールの本体持ってきていい？」と聞くお客さんもいる。

将来社長になりたいという夢を持っている新入社員がいる。その人には、「リヤカーと自分の体があれば商売できる。要はやるかやらないか」と言っている。世の中でできない理由を言っている人がすごく多い。リスクのない仕事なんてない。サラリーマンにだってリスクはある。自分で事業をすることは喜びがすごく大きい。

店長経験者で独立する人へのメッセージを。

(まとめ) 柏田 綾