

「年中夢中」で「笑売」に邁進中。 一生懸命さが周囲の心をつかむ

開拓
時代

「串だいにんぐ 炭焼 浪漫家」を中心に、浪漫家ブランドで4業態9店舗を展開する有限会社浪漫家グループ。創業から15年を経て、地元・京都にしっかりと根をおろしたお店として地域の支持を集めている。その原動力を代表取締役の福井将一氏に伺った。



スタッフの元気な姿が
お客様を笑顔にする

経営理念の一節には「笑売」の文字。店内のいたるところには「年中夢中」のフレーズ。これらの「浪漫家イズム」をとことん浸透させ、京都を中心として確固たる基盤を築いているのが有限会社浪漫家グループだ。

浪漫家イズムの原点をたどるなら、代表取締役・福井将一氏の足取りを知るべきだ。幼い頃から「いつかは経営者に」という夢を抱いていた福井氏。高校を卒業後は地元の企業に就職したものの、「何か違う」という思いが膨らみ、青果卸の会社に転職。フルタイムで経営することを目指し、修業の意味を込めての転職だった。この時期、取引先でもある居酒屋に福井氏は足繁く通った。商売の勉強という意味もあったが、それ以上に、一日の疲れを癒やし、笑顔になって帰ることができる居酒屋という空間が好きになったのだ。

「自分のやりたい仕事はこれや！と思いましたね。お客様を笑顔にできるような居酒屋を経営することが目標に変わりました。」

そこで、居酒屋の経営ノウハウを学ぶべく焼鳥チェーン企業に転職した。ところが配属された店は、超赤字店だった。「店を立て直そうと必死でした。品数を増やし、外回りの営業もして、誕生日のお客様にはサプライズの演出もしました。苦しかったけど、とにかく前向きに何でもチャレンジしました。」

その結果、3年後には売上2位を記録するまでに。このとき、ふとお客さんから聞いた言葉が後の浪漫家を形作る。

有限会社浪漫家グループ
代表取締役

福井 将一 氏(50才)

「店を立て直すことができた理由を改めて考えている時期でした。あるお客様が、『この店に来てマstarの顔を見ると、元気をもらえんや。頑張ろうと思うねん』と言われたのです。それはまさに、私が居酒屋を志したときの気持ちと同じです。お客様のことを一生懸命考えて、行動して、笑顔になつてもらう。それが私にできることであり、やっていきたいことだと分かったのです。」

焼鳥に軸足を置く浪漫家にとって、鶏は最大のこだわりポイント。使用するのは朝ひき鶏だけだ。焼鳥の枠組みを超えたメニューの開発にも余念がなく、野菜をテーマにした業態を開発してしまうほどの力の入れようだ。それでもなお、福井氏は言う。「お客様の心に一番深く残るのは、スタッフの対応です。」

「私達が目指しているのは、満足を超えて、お客様に感動してもらうことです。誕生日などサプライズの演出もその一つです。でも、もっと大切なのは、スタッフが明るくいきいきと働くことです。お客様

は、スタッフのそういった姿を通して元気をもらい、笑顔になって帰られるのです。それが居酒屋というものです。だから私達は、スタッフが元気で楽しく働けることに何よりも力を注いでいます。」

諦めずにやり抜いてみる。 その先に楽しさが待っている

同社のスタッフ全員は、社是や経営理念、「スタッフの掟」などが記されたカードを常に携帯している。朝礼ではそれを唱和し、日々、確認を行っている。アルバイトスタッフも参加できる料理コンテストも開催されており、採用メニューは売上に応じて考案者に報酬が出る。これは、ゲーム感覚で楽しみつつ、技量とモチベーションを同時に高めるための工夫だ。中でも同社の考え方を象徴しているのが、新入社員研修だ。2カ月間にわたる研修の最後には、焼鳥店の基礎中の基礎ともいえる、串打ちの試験がある。

試験の内容は、福井氏とどちらが早く打てるかという勝負だ。

「これをクリアしないと正式な社員になれないんです。6カ月かかった人もいますよ。なぜこんなことをするかというと、諦めずにやり抜くことの大切さを学んでもらいたいからです。人間、苦手なことも続けていけば一定レベルにまではたどり着けるんです。ところが、途中で諦めるから『できない、向いていない』となってしまう。でも、私はそれは違うと思う。できないことも続けていけば『できる』になり、気がつけば『楽しい』になる。仕事を楽しむためのプロセスとして、諦めない心を私達はとても大切にしています。」

この考え方は、現場でスタッフの指導に当たる店長達に広く浸透しているという。なかなか思いが伝わらず、スキルが身につかないスタッフに対しても、店長は粘り強く指導を続けるのだ。ときには厳しく叱り、ときには親身になつて相談に乗る。そうやっ

て時間をかけて向き合ったスタッフが、思わぬ成長を遂げる時があるそうです。

飲食業の力でもっとたくさん 人を幸せにしていきたい

7月に新業態「屋台 浪漫家」を出店した同社。昭和の元氣な日本をイメージした同店は好調な出足で、「多店舗展開もおもしろそう」とのこと。今後も状況次第で新店舗を出店していくが、今、福井氏の頭にあるのは社員の次のステップをすすめるための店作りだ。

「店長としてキャリアを積み、その次の目標となる店を作りたいのです。具体的には2〜3人で運営できる小さなパッケージの業態を開発し、のれん分けのような形で社員へ譲っていきたいです。当社での経験を活かして、独立という夢をかなえてもらいたいですね。」

そんな同社が期待するのは、人が好きで、仕事を楽しむことができる人だ。飲食業界の経験はまったく問わない。

「お客様の笑顔のために、私達はあらゆる努力をしています。だからこそ、お客様に笑顔になっていただけたとき、達成感とはとても大きく違います。ぜひとも、当社でそんな経験をしてもらいたいです。私は、飲食業の力でもっとたくさんの人を幸せにしたいです。この夢をともに実現できる人に期待しています。」



有限会社浪漫家グループ
代表取締役

福井 将一 (50才)

染会社を営む父親と腕のいい職人に囲まれた育った少年時代の経験から、早くから将来の夢は「経営者になること」。医療機器メーカー、青果卸会社を経て、焼鳥チェーン企業に入社。赤字店を立て直した実績を買われ、統括本部長を務める。15年間の在籍の後、1998年に有限会社浪漫家グループを設立。好きな言葉は「情熱」。

PROFILE Shochi Fukui



企業プロフィール

1998年、京都市内に1号店をオープン。焼鳥・炭火焼きを基幹業態として京都市内と広島に店舗を展開する。現在、直営店8店舗に加え、FC店1店舗を運営する。7月には新業態「屋台 浪漫家」をオープンした。

有限会社浪漫家グループの展開ブランド

・串だいにんぐ 炭焼 浪漫家(藤ノ森店・京都駅八条口店・JR西大路駅前店・山科柳辻駅・白梅町店
・四条烏丸店・五市日コイン通り店)・串や 炭焼 浪漫家 山科駅前店
・お野菜と串Bar 炭焼 ろまん家 御所南店 ・屋台 浪漫家
お問い合わせ:075-646-2234(本社)