「とても頭の良い創業者」

起業が成功した創業社長の方には、取材で何人もお目にかかった。共通しているのは、みなさんたいへんパワフルであることだ。エネルギーが湧いて全身からほとばしっていると感じる方が多かった。

なかでも、長時間インタビューさせていただき、深く教えを受けたのは「やさとり大吉」の創業者辻成晃氏である。いまは会長になられたが、わたしがお話をうかがったときは社長だった。

やきとり大吉は、当時全国で一千店舗を展開するチェーンであった。焼き鳥屋さんなのに、大阪商工会議所では、飲食業の部門ではなく、情報産業の部門に入っていた。本部は、各店舗にやきとり店営業のノウハウを提供しているだけ、というのが、その理由であった。

辻社長は、二十代でサラリーマンをしていたころ、いつか自分で起業したいと考えていた。わずかな資金で開業できるのは、やはり飲食店である。思い切って踏み出した。

店を開いて、一軒目はうまくいった。二軒目、三軒目を出すうちに、しだいに苦労が増えてきた。

いちばんネックになったのは、従業員だそうだ。アルバイト店員を雇っていても、無断欠勤されてしまうと、人のやりくりがどうにもつかなくなる。店長がしっかりしてくれればいいのだが、そもそも働く気があまりなさそうだ。ほとほと疲れて、店長に相談した。

「月に決まった額だけ入れてくれれば、あとはあんたの儲けにしてええさかい、それでやってみんか」

その約束をした途端、やる気のなかった店長が働くこと。

｜人間は欲と供連れ。

そう呆れるほどに働いた。

その方式で、やきとり大吉を始めた。基本は店主のなりわい経営。本部はあるが、セントラルキッチンなどはないし、トラックが食材を店舗に運ぶこともない。店主は本部に低額の看板料を払うだけで、鶏肉も他の材料も近くの商店街で仕入れる。

「焼き鳥は手間に塩を振って売る商売。タイで串に刺して冷凍して送らせたら、なんていう話をたくさん持ち込まれたけど、鶏肉は物価の優等生です。地元で買ってその日に串に刺して焼いたのが美味しいんや」

資金は乏しいが、独立開業したいという人は大勢いる。焼き鳥なら、三ヶ月修行すれば、なんとか一人で調理場に立てる。そんな人がどんどん店を開き、店舗が増えた。

とても頭がよいと思ったのは、酒販店の使い方だ。激安店が増えて、地域の酒屋さんは大変苦労している。それで、酒の値段は値切らずに各店舗に買わせる約束をして、酒屋さんにちょっとお店に配達にいくとき、リストで店のようすをチェックし、FAXで報告してもらうのだ。店主は清潔な服装をしているか、掃除は行き届いているか｜。大型飲食チェーンの常識でいえば、それはブロックごとの地域本部がやる仕事だろう。そんな部門にお金をかけず、既存の商店を活用し、しかも適正な取引きで相手に喜んでもらうのが、大阪人辻社長の流儀であった。

広い店舗に客がおらず、従業員が暇そうにしている飲食店を見ると、辻社長は、背筋が寒くなってぞっとするという。そういう感性があればこそ、地に足のついた無駄のない経営ができるのだろう。

（作家）

日本経済新聞10月31日夕刊「プロムナード」山本兼一さんのコラムより