



飲食業の豊富な知識と経験を活かし、 開業後も運営をしっかりとサポート

◎代表取締役
岩井伸夫 × 宮川 一朗太
◎俳優

飲食業に携わり二十四年。この業界を「ホスピタリティー産業」だと考える同社では、長年培ってきた独自の経営理念で、開業前からの確かなコンサルティングで運営をサポートする。

宮川 外食産業のコンサルタントをされていると伺いましたが、事業内容を聞かせてください。

岩井 外食産業というよりは、個人経営の飲食店を中心に、開業コンサルタントとして、開業後六カ月間のサポートとプロデュースも行っています。飲食業は「ホスピタリティー産業」だと思っていますので、お客様に対して奉仕の精神が必要です。

宮川 さすがは、コンサルタントですね。もっと具体的にお聞かせいただけますか。

岩井 「来店されたお客様には、元氣になって帰っていただく」ことが重要なんです。そのツールとして料理があつて、接客が加わってくるのです。開業の時は、経営者だけでなく、周りの協力体制も大きく影響しますので、事前に関与される方との面談を心掛けています。他業務として、開業セミナーも開催しています。飲食店の経営方法



宮川 代表が会社を設立しようと思ったのはどうしてですか。

岩井 飲食業に携わって二十四年にな

ります。過去には、十二店の店長を経験し、そのうち九件の開業を手掛けました。長年の経験から得た知識を何かに役立てたいと考えたんです。もう一つは、大きな組織にいますと、自由に動けないことが数多くありますよね。それが、どうしても嫌で「それなら自分でやるしかない」と思ったのが、会社を設立した理由なんです。

宮川 コンサルティングは、最初のスタートが大変ですよ。

岩井 物を作る仕事とは違い、形がないので、営業に行く人と人柄を見られるんですよ。この人に頼んでも大丈夫かなというんですよ。先方の思っている要望を、どれだけ聞きだせるかがポイントなんです。後は誠意を持って接していれば、徐々に認めてもらえるようになります。会社を設立した直後は、今では考えられないほど少ない報酬で仕事をしてたんですよ。

宮川 現在は、何名のスタッフがいら

岩井 全員で六名です。事業を大きくする予定はないので、人数的には十分です。なぜスタッフを増やし、事業を拡大させないかと言うと、経費によってコンサルタント料が上がるのを防ぐためなんです。取引先の負担を少しでも軽減してあげたいと思っています。

宮川 取引先のジャッジはすべて岩井社長が携わっているのですか。

岩井 そうですね。零細企業は、ビジネス判断が一番大切だと思っています。**宮川** お店の運営とコンサルティング会社の経営とは、どちらが楽しいですか。

岩井 店舗運営は、長年の経験で体が覚えていますから、やっぱり楽しいですね。でも、コンサルティングも喜んでいた仕事なので、やりがいがあります。これからの課題として、中長期計画を立てました。十年で三〇〇件の開業プロデュースを行っていかうと考えています。**宮川** とても説得力があるので、取引先の方も心から頼りにされていると思います。うちは、母と弟が店をさせて頂いているのですが、開業時に岩井社長とお会いしたかったですね。これからも良いお仕事をして、素敵なお店を増やしていただきたいと思います。