

Tsujicho Group Alumni Network

Compitum

辻調グループ校友会「コンピトゥム」

TSUJICHO GROUP ALUMNI NETWORK COMPITUM published November 2015
by the COMPITUM-Tsujicho Group Alumni Network Office 3-16-11 Matsuzaki-cho
Abeno-ku Osaka City #545-0059 Tel.06-6629-6452 Fax.06-6627-1106

2015

料理は
た。



tsuji
Compitum

料理人にとってのメニューのように、
いろいろなサポートのカタチを創りたい。



創る

人

岩井伸夫

飲食店プロデューサー
飲食店開業相談所所長
NPO 法人繁盛店への道 専務理事

Nobuo Iwai

最後は、料理です。

岩井さんは料理人だ。料理ができるプロデューサーではなく、料理人でもあるプロデューサーである。「辻調グループで勉強して、料理人として就職しました。その1年後にアルバイトしていたところのシェフに『新しい店を立ち上げるから手伝いにこないか』と声をかけられまして。尊敬している方だったので参加することにしました。そこで店を立ち上げる醍醐味を知るので、そしてその会社が東京でも展開するというので、これは面白そうだと思って手をあげました。時代はバブルの真っ最中。東京中で新しい店がどんどんできていく時代でした」

東京へ行って、岩井さんは料理よりも店舗を立ち上げる醍醐味にめざめる。「時代が時代だけに新店の立ち上げにどんどん参加するよう



になったのです。いまだから言えることですが、ぼくは立ち上げていくのが好きなんだと思います。継続していくことよりもいろいろな店を立ち上げていくほうが、たぶん自分には向いていたんだらうなと思います。当時はまったくわかりませんでした。時代の風を受けて、東京の会社もイケイケとどんどん新しい業態開発に乗り出して、コンサル会社の先生にプレゼンテーションをさせるわけです。バブリーな時代ですからコンサル側も派手で、調理担当、接客担当、制服担当、食器担当、□□担当など8人くらいが並ぶわけです。そんな方とのつきあいも始まって、ぼくは料理人だからいちばん話が合うのは調理担当の人なんです。ぼくも興味津々だから付き合いを重ねるなかでいろいろなことを吸収していきました。なかでも印象に残っているのは、『飲食店で最後に、最も大事なのは料理だ』という言葉。バブル全盛期の頃に、派手な提案をどんどんする人たちでも、最後に一番強いのはぼくたち調理師だというメッセージを発したことにしげました。そのときですね、料理人であつてコンサルタントでもある人になりたいと思つたのは」

大阪へ戻つてマネージメントを本格化させる。

岩井さんは長男だったので、いつかは大阪へ戻つて今は亡き親の墓を

作らなければならぬと考えていた。「会社は自分の都合にいいように転勤なんてさせてくれません。これは辞めるしかないと腹をくくつたわけです。そして大阪に戻つたらマネージメントの勉強ができる場所に転職しようと思つた。それもチェーン店展開をしているところのマネージメントを勉強しよう。店のマネージメントから、横につながらるマネージメントが将来的には役立つと思つたからです」

そんなことをいろいろな人に話していると、ある先輩から声がかかった。「これからチェーン店展開を考えている企業があるけれど、そこで店長をしてみないかと。自信があつたといえは嘘になるけれど、好機だと思つて決めました。29歳のときです。そして3年間は、死にもぐるという言葉がありますが、まあ激しくやりましたね。マニュアルとオペレーションを徹底して勉強しました。そして次に関西大学へ移るのです。関西大学の生活協同組合が構内でレストラン事業をはじめるといふときだったので。ちょうど東京でいろいろ教えてもらつていたコンサル会社がその依頼を受けていますね。具体化していくと大阪にキーマンが必要になるということではよく声がかつたのです。いわゆるヘッドハンティング(笑)。ファミリーレストランが絶対調だったので3回くらいはお断りしたのですが、最後は調理担当の人がきて、□説き落とされました(笑)」

関西大学のプロジェクトは、当時



の学生食堂という概念を軽く超えるものだった。「新しい学舎を建てて、その上の2フロアをまるごと170席のレストランにすること。3階はパスタとピザの店。4階はフルサービスのレストラン。だから完全にオペレーション勝負の運営となるのです。その立ち上げも死にもぐるいでやりました」

そしてコンサルタントの道へ。

岩井さんは新規のファミリールレストランを3年で、日曜日の来客1500人以上の店へ育て、関西大学の170席2フロアのオペレーションも軌道に乗せた。そして遂に自分のしたい道へ進む決心をする。「独立してコンサルタントの看板をあげました。仕事が殺到すると思っていたのですが、まったくでした。半年ほどは何も仕事がない。そのときですよ、35歳で時給



750円のウェイターのアルバイトをするんです。理由はまかないを食べることが出来るから(笑)」

やがて岩井さんのコンサル活動は軌道に乗り、順調に展開していく。その一方で岩井さんは自分の店の運営にも乗り出す。全盛期は直営店を6店に広げ、さらにS1サーバーグランプリを開催し、その運営を担当するNPO法人に参画する。

「がむしゃらに走ったという時期ですね。コンサルも順調になってきたのですが、いろいろな手伝いをしていくと、いろいろなクライアントと出会って、その分、ストレスも増えてきました。なかには無茶をいう人もいます。丸投げをする人もいます。売り上げばかりで料理に無関心な人もいます。いくらお金をくれるとはいえ、ちよつとしんどくなってきたのです」

そんなとき、ある人が店を閉めるのでこの店舗を誰かに売ってもらえないかと声がかかった。それが開業サポートを展開するきっかけになった。「店の譲渡依頼の話があつて、それを果たすために開業希望の人と接するようになるのです。そうしている内に、ああ、こんな人たちのサポートをする方がいいなあとと思うようになったのです。なにせ開業の相談に来る人は希望に溢れていますから」

岩井さんは料理を学び、マネージメントを学び、コンサルタントを学んできた。あいつは何がしたいんだといぶかしむ人もいます。「肩書きもいろいろ変わりましたが、ぼくは料理に携わるという点だけはブレませんでした。だから開業の相談に来る人にも言うのです。料理を作ることに喜びを覚える人であれば、雇われ人であろうが、独立しようが、万が一その店を潰して再び雇われ人になろうが、それはどうでもいいことなんだと。店を潰したくらいでまったく困らなくていいんだよ。そう教えた上で、困らなくなるた

めの開業をサポートしてあげたいのです。開業というのは、爪に火を灯しながら貯めたお金をすべて注ぎ込んで、失敗すると人生終わってしまうような、開業が賭けになってはいけません。そのためにもサポートをもっと身近なものにしたいのです。いまはその間口を広げる取り組みをしています。若い人を育てて、100万円ある人の窓口、50万円の人の窓口、20万円の人の窓口という風にコンサルの間口を広げたい。料理の才能とマネージメントの才能は違うものなので、その不足する部分を補ってあげる仕組みを作りたいですね」

創る人

岩井伸夫

辻調理師専門学校1984年卒業

Profile

高校卒業後、調理師を目指して辻調グループへ。料理修業の毎日から、バブル景気であらゆる企業の出店が加速。数々の業態の立ち上げ経験を基に独立する。現在独身。また、飲食店の接客係の大会「S1サーバーグランプリ」も主催。サーバー(飲食店のサービス担当)の地位向上、業界の活性化をめざす。

飲食店開業相談所
住所:大阪府大阪市中央区
船場中央3-1-7
船場センタービル226
TEL:06-7181-9775
<http://omiseopen.com>

