

S HOBAININ INTERVIEW Vol.21



やりたいことの追求

菅原 皇治 Kouji Sugawara

2007年入社。焼肉一番カルビ豊川店配属。入社4か月後にお好み焼本舗の出店に伴い、業態異動。2009年店長昇格。2015年エリアマネジャー昇格。4店舗の閉店を経験し、焼肉事業部に異動。現在は東北、北海道のエリアを担当。

大学を卒業後、社会人は毎日同じことの繰り返しというイメージがあり、自分には物足りないと感じました。新しい刺激を求めて京都で人力車を2年半ほど引いていました。人力車の業界は非常にブラックで給料は最低時給と成績に応じた歩合制でした。お客がないときは深夜まで町で営業をしたこともありました。

子供のころから野球が好きでいずれは野球に関わる仕事がしたいと考えていたのですがある日、アメリカに行けば野球の仕事ができると聞き、一念発起し、米国オハイオ州のAKRON AEROSというマイナーリーグ球団のグラウンドキーパーの補佐として働くことにしました。日々一生懸命グラウンドの整備をしていればいずれは大きな団体から声がかかると思っていたのですが1年間全く声もかからず断念し、日本に帰ることにしました。

帰国後、今度は滋賀県で野球チームが発足すると聞き働くことにしました。地元を野球で盛り上げるという素晴らしいコンセプトの球団だと聞いていましたがリーダーの不正が発覚。呆れてしまい、辞めることにしました。ここまでの経験から改めて自分が何をしたいのか考えた末に「リーダーができる仕事」「お客様に楽しんでもらえる仕事」を求め、再び学び直すことを決意しました。

一旦、地元の豊橋に戻り、当時の焼肉一番カルビ豊川店（現焼肉きんぐ豊川店）に食事しに行き、その圧倒的な活気と明るく働く従業員を見て感動したことを今でも覚えています。正直チェーン店なんてダサイと思っていたので本当に驚きました。

これをきっかけに物語Corp.を調べていたらまさかの地元企業と知り、これも何かの縁と考え、入社を決意しました。最初の配属は焼肉一番カルビ豊川店でしたが4か月後、お好み焼本舗（通称：おこほん）の立ち上げがあり、私もそのメンバーに入りました。

当時の上司の影響に導かれ、順調に仕事を覚えました。入社2年で店長まで昇格。出店も4店舗経験し、5年でエリアマネジャーにまで昇格できました。昇格は嬉しかったですが同時におこほんでは業績が悪い店舗の閉店が始まった時期でもありました。

エリアマネジャーとして自身が店長時代に開店させた店舗も3店舗閉店させました。当時一緒に働いていたPtn.さん達に閉店の話をするのはとても心苦しいものがありました。閉店が決まって3か月前に店長に伝え、2か月前にPtn.さん達に説明をします。当然追加採用もできませんし、閉店を待たずして辞めてしまう方でも非常に辛くて大変なことでした。

そんな中でも特に印象に残っているのは熊本県の店舗での話です。働くPtn.さんの多くが店舗のことが本当に好きで閉店日までとても熱心に働いてくださいました。閉店日は最高日商が出るほどでお客様からもとても多くの惜しまれる声がありました。閉店するたびに思います。店ができれば誰かがファンになってくれる。そのファンのためにも店を潰すことは本当にしてはいけないなどこの時は特に強く感じました。

その後焼肉事業部へ再び異動しました。焼肉は自分がいたときよりはるかに規模が大きく成長していて圧倒されました。おこほんで必死にエリアで出した通期の利益額が焼肉きんぐでは1店舗が1か月で出してしまうほどです。業態力の賜物としか言いようがありません。そんな中でも店長次第での数値変化はあり、それを店長と一緒に追求していくことにはやりがいを感じました。何もしなくてもお客様が来るからと言って胡坐をかかずに日々一生懸命お客様を迎え続けることで末永い繁栄を続けていきたいと思えます。