

夢に向かって進む

千葉県・暁星国際高等学校 2年 大松 賢準

大嶋啓介さんの『てっぺん!の朝礼』^{*1}を読んで感動した。そして思った、「僕も将来日本を活気付ける飲食店をやりたい」と。

小学校の頃から、「自分は経営者になる」と漠然と思っていた。父が自営業をしている影響を受けたのかもしれない。家にはあまり居ない父だったが、子供の頃によく仕事場に連れて行ってくれた。

飲食店のようなサービス業をしたいのは、元々自分は人に尽くすのが好きだからだ。僕は寮に住んでいるのだが、寮では紅茶やコーヒーを振る舞ったりしている。自然とサービスに興味を持ち、本も読んだ。新川義弘さんの『愛されるサービス』^{*2}でサービスの原点を学び、田崎真也さんの『田崎真也のサービスの極意』^{*3}でサービスの基本を学び、高野登さんの『リッツ・カールトンが大切にするサービスを超越の瞬間』^{*4}『サービスを超越の瞬間 事例・実践編』^{*5}でサービスが生む力を学んだ。

最初に飲食店の経営者になろうと思ったとき、「経営」とはいったい何をする仕事なのか？ということ考えた。社長や経営者という職業は、誰もが同じイメージを持つ職業ではないと思ったからだ。

僕はその後、本を読んだり身内に聞いたりして、経営者の仕事を「組織が向かうべき目標（ビジョン）を明確にして、それを実現するための戦略を立て、その戦略を組織を通し

て実現すること」だと結論づけた。

僕が将来経営したいのは、飲食業のなかでも「カフェ・喫茶店」と呼ばれるものだ。理由は、自分がコーヒーや紅茶が好きだということと、大手企業の寡占状況も緩いと思ったからだ。

外食市場自体が巨大市場だ。25兆円^{*6}もの巨大市場を約80万店舗の飲食店で構成している。

しかし、業界大手のマクドナルドとすかいらーくの合計の店舗数でも1%にも満たない。売り上げシェアも4%にも届いていない。

このように市場規模が大きく、大手企業の寡占が緩い市場は、起業する業界としては適している。

しかし、カフェ業界の大手企業の寡占状況は本当に緩いのか？と首をかしげる人も多い。確かにカフェといたら、スターバックスやタリーズといった、世界規模の企業しか思い浮かばない人もいる。しかしそれはFC系のセルフカフェの話だ。ダイニングカフェやカフェバーは個人経営が多く参入する価値がまだまだある。

といっても僕はまだ高校生、まずは大学への進学。そして就職して資金を貯めなければならない。

起業する、と目標を立てた当初は大学には行かないと考えていた。高校を卒業してすぐに働いた方が資金が早く貯まると思ったから

だ。

しかし、物事を調べていくうちに大学に行った方がメリットが多いことに気が付いた。

一つ目に経営の基礎や専門的なことが学べること。一言に経営学といっても、学ぶことは色々ある。会計管理や組織マネジメント、起業プロセス論やランチェスター戦略など挙げ始めたらキリがない。

二つ目は資格などの取得。大学卒業後、ビジネススクール（経営大学院）で学び、MBAを取得するのが僕の一種の理想でもある。

三つ目は、同じ志を持つ仲間を探せること。飲食店経営を支えるのは、戦略を考える人と、それを理解して従業員を導く人だと僕は考えている。そのよき理解者を探すことが大学に行くに当たっての一番のメリットだと僕は考えた。

留年をせず、大学院まで無事卒業できたとしたら、僕は24歳で社会に出ることになる。ここからは資金を集めるのに忙しくなる。

今、シミュレーションしているのは都心繁華街で30坪、30席の店舗だ。店舗物件取得費720万(30坪:家賃60万。保証金10ヶ月(60万) + 不動産仲介手数料1ヶ月60万、1ヶ月前家賃60万)、内外装費150万(看板制作、壁、床の塗り替えなど)、厨房機器160万(エスプレッソマシン、業務用オーブンなど中古品を織り交ぜて)、セミハード50万(テーブル、イスなど)、什器備品50万(食器類、雑貨など)、初回の仕入れ費100万、運転資金と予備費250万(人件費など)で合計1,480万円。これから物価や土地代が高くなるためもう少し

し資金を上げなければいけないだろう。

飲食店は1坪1.3席が基本だが、ゆったりとしてもらうように1坪1席とした。繁華街なので10～20代の女性客、カップルがターゲットだ。席を増やして回転率を良くするというのをせず、ゆっくりと過ごしてもらうことで客単価を上げるのが僕の狙いだ。

大学、大学院在学中にアルバイトで稼いだお金を半分貯金してきたとして(時給900円、1日4時間、週4日)、貯金に約200万円あるとすると、あと必要な資金は約1,200万円だ。

後は就職して資金を貯めながら経営ノウハウを学ぶ。勤めてみたい会社はある。リッツ・カールトン東京と居酒屋てっぺんだ。

リッツ・カールトンの一流のサービスが学べたらどんなに素晴らしいことだろう。いつも最先端のサービスを提供している所だ。感性も磨かれるに違いない。

てっぺん大嶋啓介さんのような人の下で心意気が学べたら、トラブルにはへこたれないようになるだろう。彼のような常に前向きな考え方を学べたらこれからの僕の人生にもプラスになる、と僕は考えている。

スタートを切る日は20代最後の日に決めている。月収を20万円だとして毎月5万円を貯金する。しかし5年間働いたとしても足りないだろう。その時は身内に借りるか、金額分の商品券と交換してもらうなど、私募債の形をとるつもりである。借金をして事業をしようかと考えたことがあるが、経営者の自伝などを読むと、新規事業は予期せぬ事態の連続で、当初の事業計画通りに進むことがほとんどない。

借金を背負っての起業は、言わば背水の陣だ。もし明日支払いが滞ったら、会社が潰れるという環境の中で、自分が冷静にいられるという保証はない。だから僕は借金をしたくない。

自分にとって、飲食店を開くのは目標であるが、ゴールではない。むしろ飲食店を手段にその地域を活性化させ、日本を活気付けることのできる繁盛店にすることが大きなゴールである。もし、そのことを忘れて目先の利益にとらわれたのならば、その店は失敗するに違いない。

自分の心にしっかりと目標（ビジョン）を刻みつけ、その高みへ走っていきたい。

- 事務局注※
1. 大嶋啓介『てっぺん!の朝礼』日本実業出版社、2007年
 2. 新川義弘『愛されるサービス』かんき出版、2006年
 3. 田崎真也『田崎真也のサービスの極意』大和出版、2000年
 4. 高野登『リッツ・カールトンが大切にしているサービスを超越する瞬間』かんき出版、2005年
 5. 高野登『サービスを超越する瞬間 実例・実践編』かんき出版、2007年
 6. 外食産業総合調査研究センター「平成19年外食産業市場規模推計について」2008年5月