

第1章

感性の目覚め



目次

第1章

感性の目覚め	03
解説	13

第2章

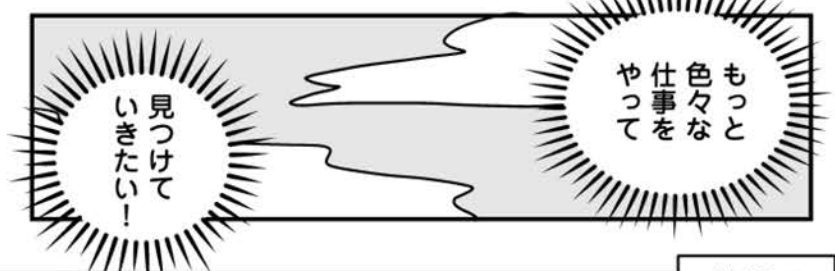
アイデアマン	14
解説	23

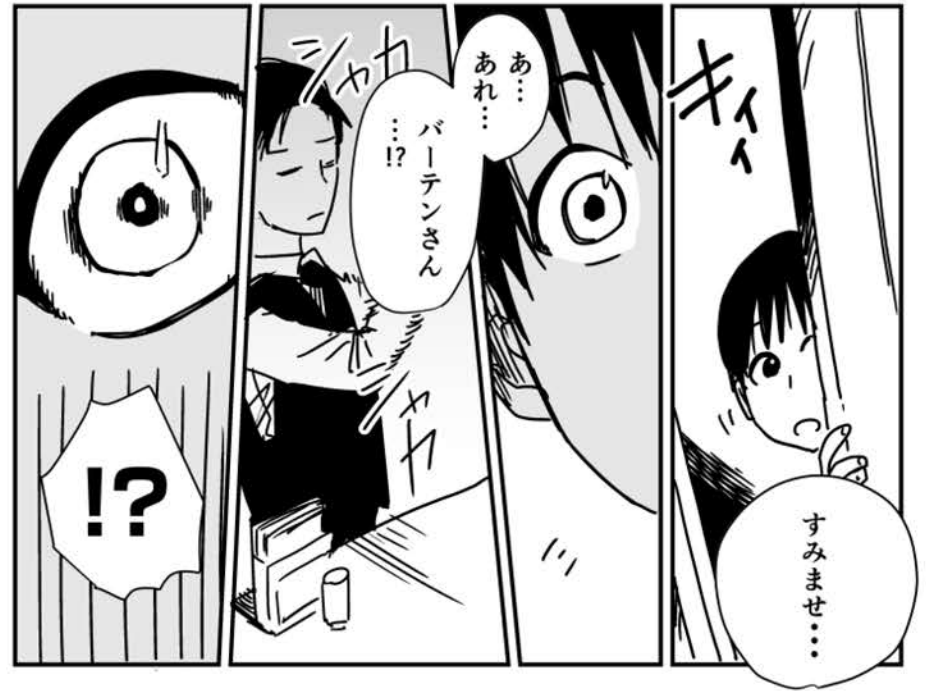
第3章

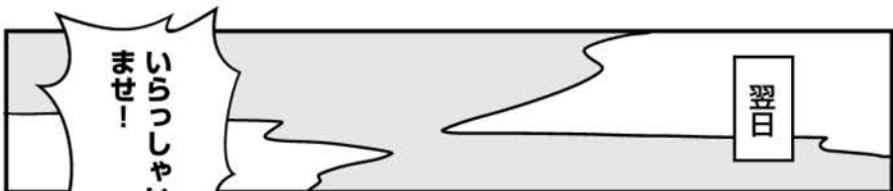
ノーパーキングノービジネス	24
解説	33

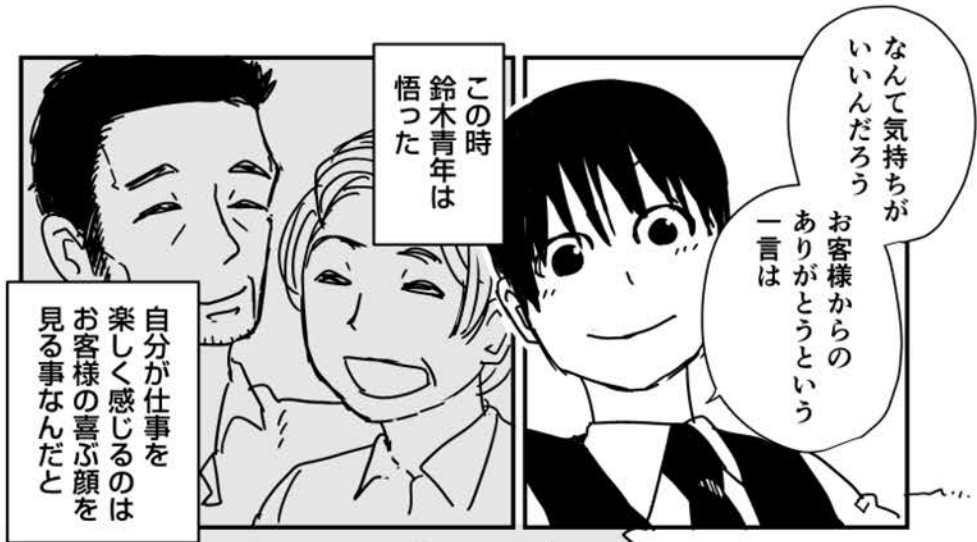
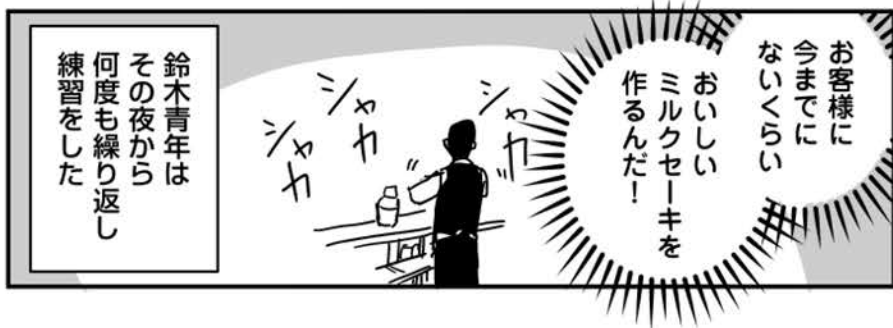
第4章

受け継がれる感性	34
解説	43









数か月後



第1章

感性の目覚め

Column



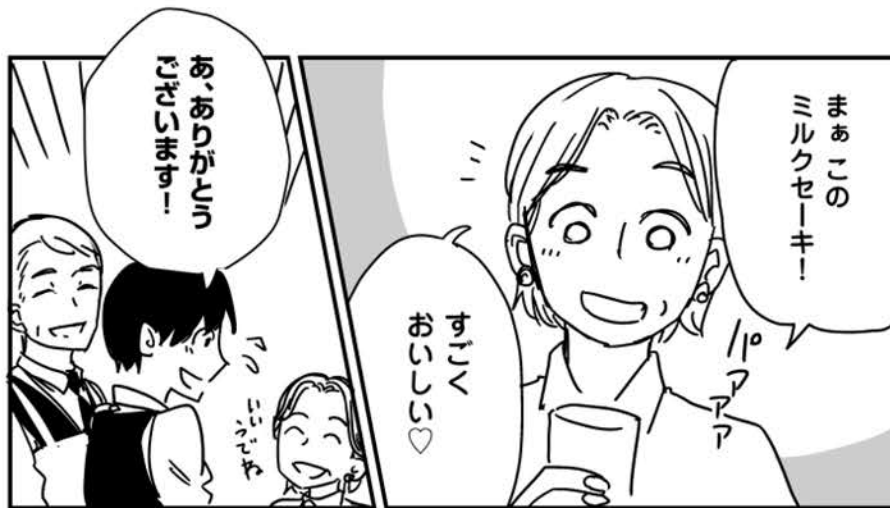
喫茶店の最初の仕事が皿洗い。でも店が無性に楽しくて生涯の仕事はこれだと感じた。そもそもそのきつかけは、幼い頃、母親が連れて行ってくれた、近所の寿司屋です。「いらつしやいませ!」威勢の良い挨拶に憧れた。将来の夢を「寿司職人になりたい」と書いたのを覚えている。その威勢の良さ、はつらつとした働きぶりに子どもながらに感銘を受けた。名古屋の喫茶店で働き、皿を洗い、シェーカーを振りながら、「いらつしやいませ」「ありがとうございます」と言えるのが楽しくて物を売るだけではない商売の喜びに満たされるのを感じた。お客様と接

する楽しさや商売のおもしろさを知った。お客様を笑顔にする! 笑顔でまた来ていただく。自分の感性で、お客さんを喜ばせること。なによりも、お客さんが喜んでくれたら、自分が楽しい。こうして、自分の感性でお客さんを喜ばせる飲食業(感動業)に出会った。



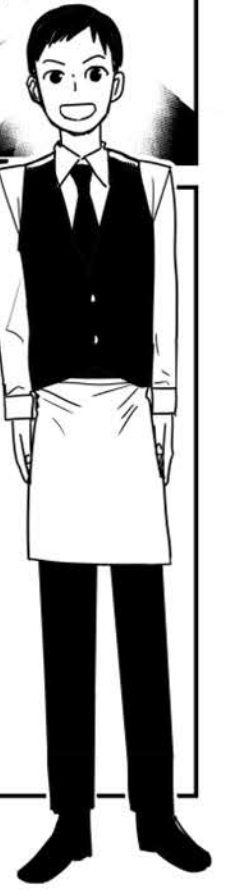
Keywords

感動主義



第2章

アイデアマン





実は、このバーこそ後に昭和を代表する大物有名人も訪れる話題店として名を馳せることになる





数か月後

資金30万円を貯めた
鈴木青年はいよいよ
10坪の物件を
手に入れ

自分の店を
スタートする
準備にとりかかる



まいったな
30万円は
店の保証金に
消えたし...
何も買えないな

まさに
どん底だよ



そうだ！
テーブルや椅子は
自分で作って
しまえばいい

材木屋で
学んだ技術を
活かせる
じゃないか

道具も
あるし

廃材などは
たくさん余って
いたはずだから

明日
材木屋の社長に
相談しよう



自分の店を持つぞ
ここまで飲食を
学んできたんだ

あとは資金を
もっと貯めて
独立開業するぞ



鈴木青年は
独立開業のための
資金を早く
集めるために
会社を退職して

朝昼晩と仕事を
掛け持ちして
資金を集めていった

そして
アイデアが
産まれる

そうだ！
開業後に
お客様に
連絡が
出来るよう

自分の
名刺を作って
バーのお客様に
配ろう

朝は喫茶店
昼は材木屋
夜はバーと
無駄なく
働きつづけた

このアイデアは
大きな成果に
繋がった

鈴木青年が
集めた名刺は
300にまで
貯まったのである



案内状が来たから早速来ちゃったよ

加藤様！
ご来店頂き誠にありがとうございます



ははよく私の顔を覚えてくれたね

鈴木は名刺にあるお客さんの名前と顔を覚えていた



鈴木青年は後日、名刺300枚へ案内状を送り

いよいよ「どん底」をオープンした

1969年12月



材木屋の社長やお客様がいなければ

ずっとどん底のままだったに違いない

人への感謝を忘れちゃだめだ



それから名刺のお客様が次々と来店し、そのお客様の口コミで新しいお客様へとつながり、どん底は順調なスタートを切った

俺は本当に人に助けられている



よし！できたぞ

丸太を縦に切ったカウンターテーブル輪切りにした椅子

鈴木青年はもらった廃材を使い0円で店づくりを成功させたのである

そしてロシアの暖炉兼オープン「ペチカ」

これは突き出しの落花生の殻を再利用して火をおこせる

暖炉兼焼却炉の一石二鳥のしるもの



どん底の状態で、良くここまでやれたもんだ

よし！そこから這い上がって絶対成功させる思いを込めて

店の名前は「どん底」じゃー！

第2章

Column

アイデアマン



どん底を開店する時に、自費で名刺作成して当時雇われ人が誰もやっていなかった名刺交換を行うことで、お客に自分の存在を印象づけ、関係を深めるように努力していた。今というCRM（カスタマー・リレーションシップ・マネジメント）をやっていた。しかし、お店を借りて、保証金は資金は底をつき、「どん底」という言葉が強く印象に残った。どん底ってことはこれ以上落ちようがないわけで後は這い上がっていくだけ。自分の気持ちに一番合っていたので、店名を「どん底」と名付けた。「お前が、自分でお店をするなら、応援してやる」と言ってくれた八百屋のおじさんが色いろとアドバイスしてくれたら、店づくりもいろいろな方に助けてもらった。名刺交換した

方々に、案内状を送り、どん底のファン（信者）を作った。開店後は、お客様を呼ぶために、色々なイベントを行った。カクテルのつくり方をお客に教えてもらうなど、お客さんとの会話からヒントを得て、すぐに実行するなど様々な方法で関係を深めて行き、ファン（信者）を作っていた。お客様の反応を見る、感じる、そしてまた、実行する。「どん底」での成功で、ひとつの経営哲学を学んだ。お客さんの望むことを、やれば良いという、実にシンプルなものだ。



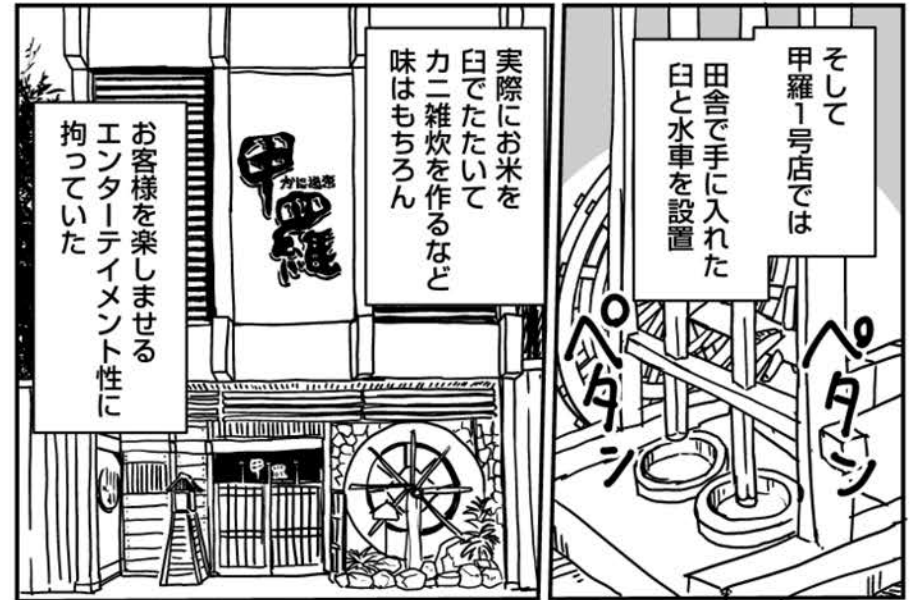
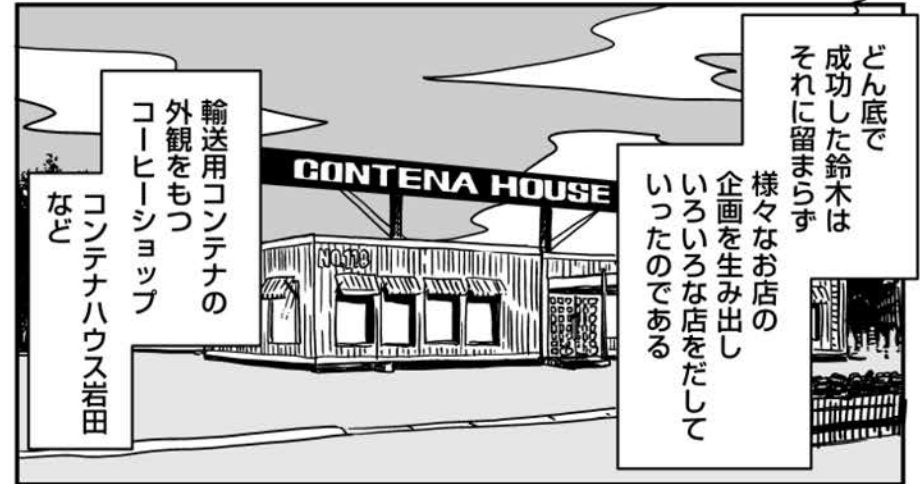
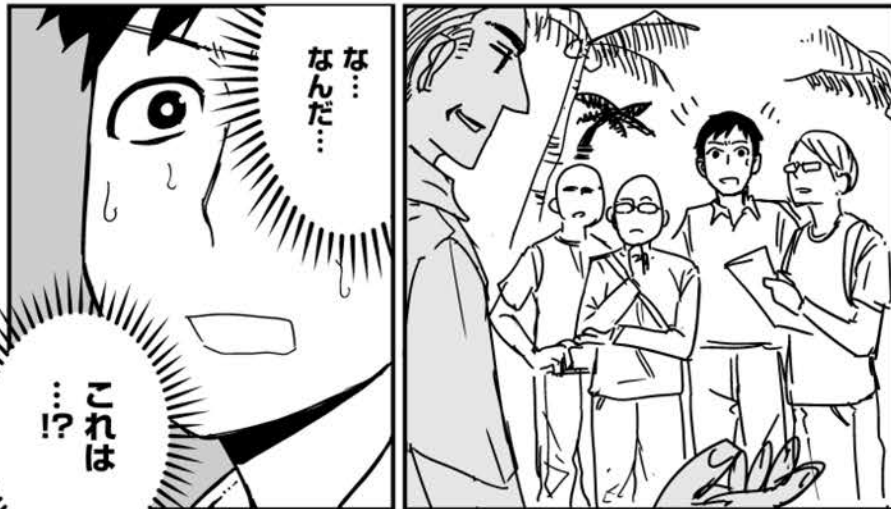
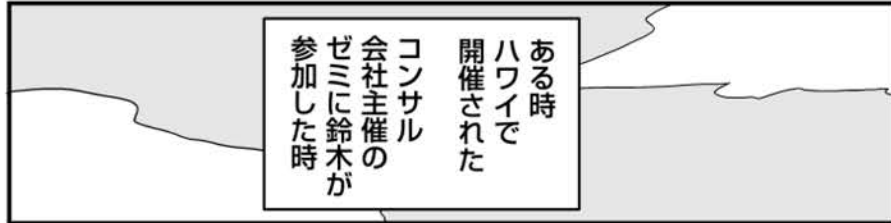
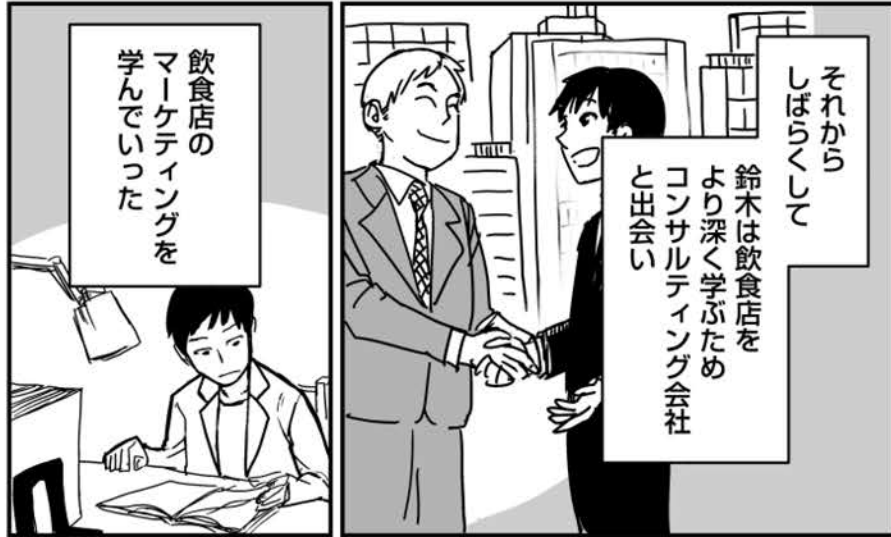
Keywords

おいしさと
楽しさの創造



第3章

ノーパーキング ノービジネス





素晴らしい！
目の前で
ステーキを
焼いてくれるのか！



おお

まるで料理の
パーテンドー
かのようにも
見える…！



これはいー

料理を
待っている間も
楽しめる！

そして
すざい
パフォーマンス
だ！



合掌しぐり
の店!?
和名の店名!?

ここは
ハワイなのか？

鈴木さん
驚かれましたか？
おもしろい
でしょう？

ええ
外観だけでも
フラットと
入りたくなる
店ですね
和と洋の
バランスが
いいな



鈴木さん
驚くのは
外だけじゃない
んですよ

さあ
中に入りま
しょう



さっきのお客様は
この付近に
止められずに
遠くに止めて
歩いてきたに
違いない



入り口の通りには
車が路上に
満車状態だ

思った
通りだ...



鈴木は
この時に
悟った

ノーパーキング
ノービジネス

特に
ファミリ層に
とっては

車が店の目の前で
止められるのは
必須条件といえる



甲羅に来る
お客様の多くは
車で来ている

でも
豊橋の街中にある
この場所では
止められる
場所が限られる

これじゃあ
駄目だ!



鈴木は帰国後
さまざま
アイデアを吸収し
即実践しようとした



こちらへ
どうぞ

いらっしやいませ

妻 昌代

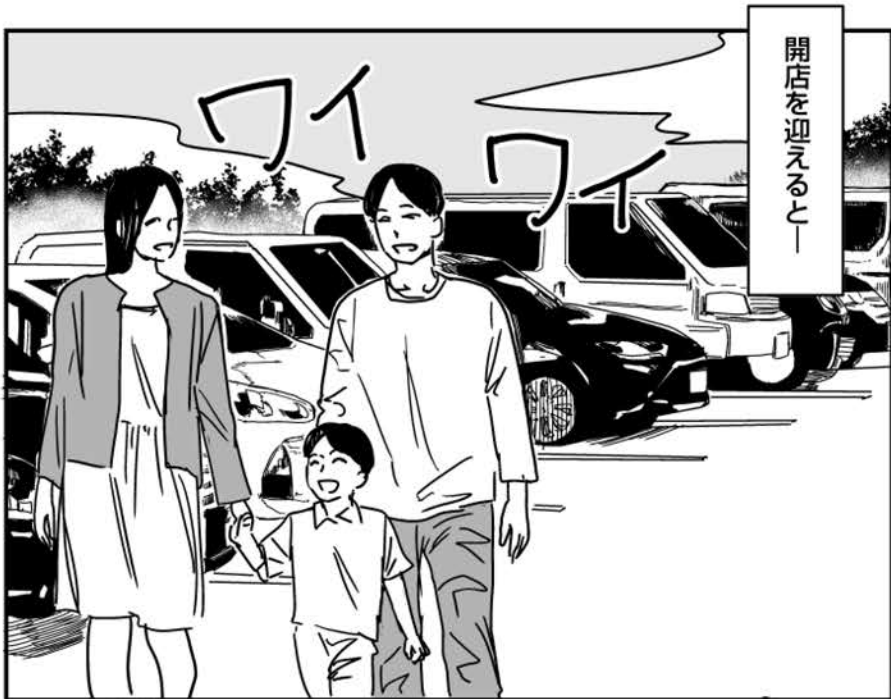


ん?
右手に車のキーを
持っているな

顔は汗を
かいている

まさか...





開店を迎える〜

ワイワイ



鈴木は
豊橋に新たに
「甲羅本店」を
作る計画で
進めていた

その際に
駐車場はもちろん
ハワイで学んだ
合掌づくりのお店を
作ることに
決めていたのだ



1984年 9月

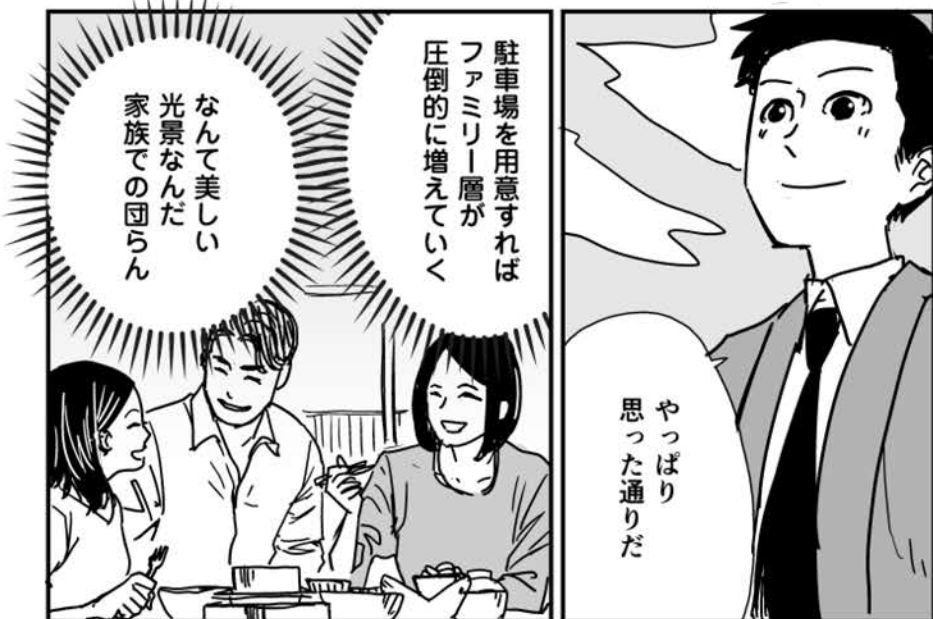
数か月後

豊橋の
甲羅本店が
オープンした

黒と白を基調として
金をあしらひ
ステンドグラスで
和モダンを演出

「外国人が日本を見る」
目線で仕上げた
魅力的な外観である

やっぱり
思った通りだ



駐車場を用意すれば
ファミリー層が
圧倒的に増えていく

なんて美しい
光景なんだ
家族での団らん

第3章

Column

ノーパーキング ノービジネス

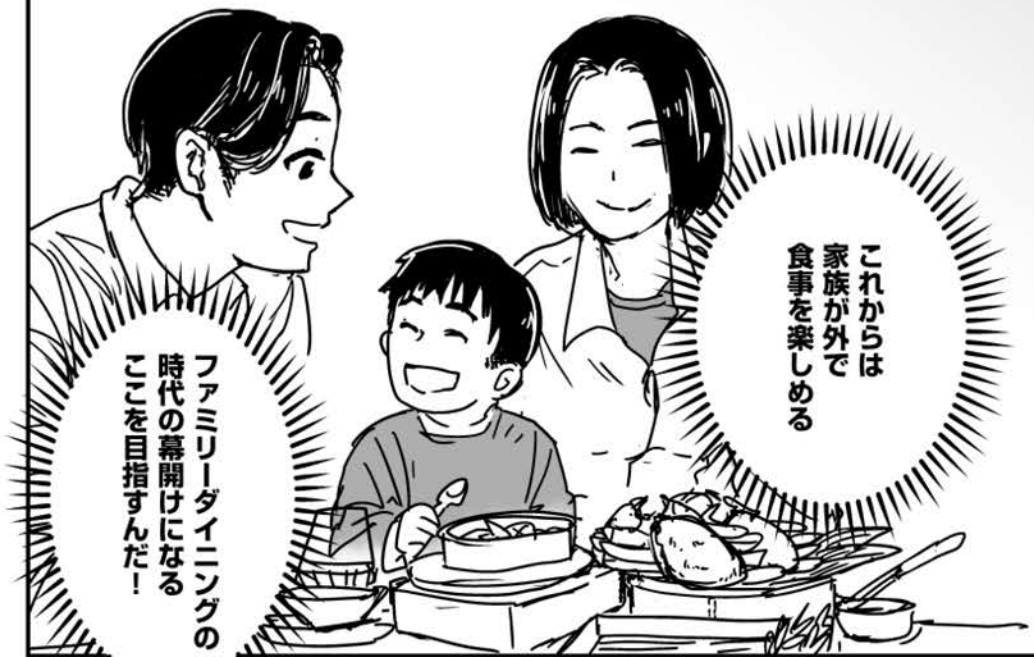


ファミリーレストランの価格にプラス1000円の店。これが甲羅のやり方と決めた。最初の甲羅は、店の入り口に田舎に行つて探してきた本物の水車と臼を飾っていた。この臼でついたお米を雑炊にして、演出をした。客席は掘り炬燵式の小上がり、テーブルも囲炉裏風、椅子も田舎で見つけた古い臼。お客様が驚くような空間を作り、とにかく、いろいろな店を見て研究したことを盛り込んだ。こうして、甲羅は繁盛した。その後、豊橋にライバル店の出現。「ライバル店は、一般の人が気軽に入れる店ではない、だったら、甲羅は安さを武器にしようと考えた」ファミリーレストランの価格にプラス1000円程度をプラスした価格でカニを食べれる店に徹

すれば、お客さまは利用してくれる。ただし、雰囲気はライバル店に負けないものではないければならない。気軽に利用できる価格帯だけど、雰囲気やサービスはワンランク上をめざせば、差別化できる。それが、「ファミリーダイニング甲羅本店」というコンセプトの原点。こうして、駐車スペース付きの140坪140席、合掌作りという日本伝統の建築にモダンな要素を加え、デザインにした、豊橋甲羅本店を開店。「これからは、家族みんなで食事を楽しむ時代だ。どん底のように、大人が楽しむのだけではなく、家族みんなが、美味しい、楽しい、と過ごせるお店がいい。」「価格もお手軽、雰囲気、サービスはワンランク上のファミリーダイニングの時代」

Keywords

誰もやっていない
ことをやる



これからは
家族が外で
食事を楽しめる

ファミリーダイニングの
時代の幕開けになる
ここを目指すんだ！



それから
鈴木会社は大きくなり
店舗数も従業員数も
増えていった

大きく成長できたのは
まさに鈴木
の
お客様を楽しませたい
という気持ちと

誰もやった
ことのない事を
いち早く取り
入れる姿勢

そして
常に店舗や市場に目を配り
次々とアイデアを生み出す
鈴木会社の企画力の高さがあった

第4章

受け継がれる感性

豊橋のお客様を
楽しませて
日々研究・改良
していくんだ



蓋めし茶屋 **かまど**

焼肉 **カルビ** **一丁**

赤から鍋とせりやき

だからこそ
かまど、カルビ一丁
猛烈食堂、山家
バリハイ、赤からと

様々な
個性ある店舗を
作ってきたんだ

BALI RESORT DINING
BALI HAI

豊橋のお客様を
楽ませて
日々研究・改良
していくんだ

私には色々な
アイデアがある

豊橋なら目が行き届き
素早く時代のニーズを
いち早く察知して
改良していくこともできる

まず
豊橋に
同じ甲羅が
あつては

互いに
自社競争を起こして
1店舗の売上が落ちる
可能性があるのだ

一つのエリアに1つ
115.しゅんまて

エリア

一つのエリアに2つ
こまて どうぞ!! 115.しゅんまて

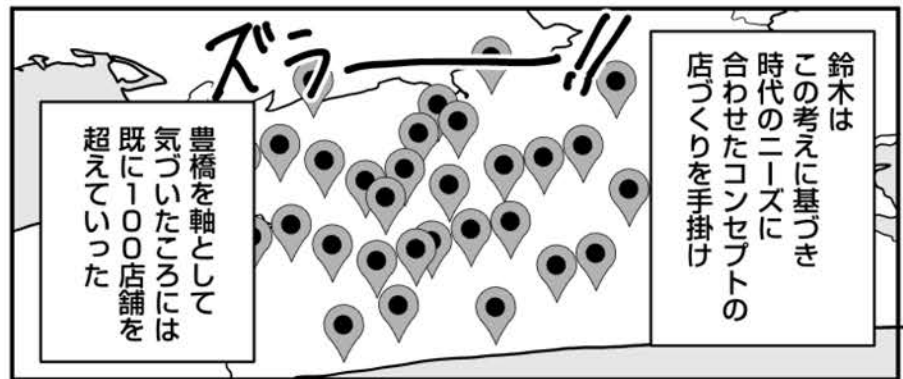
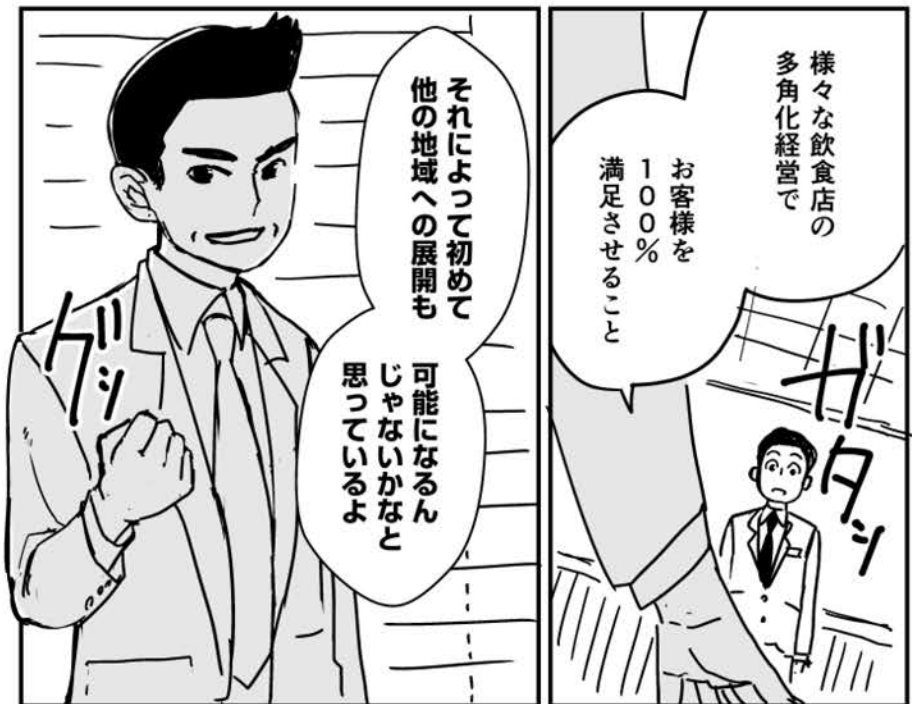
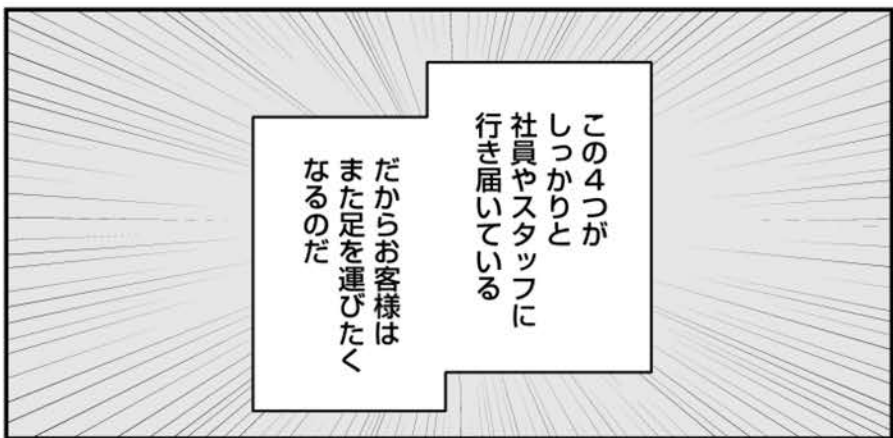
エリア

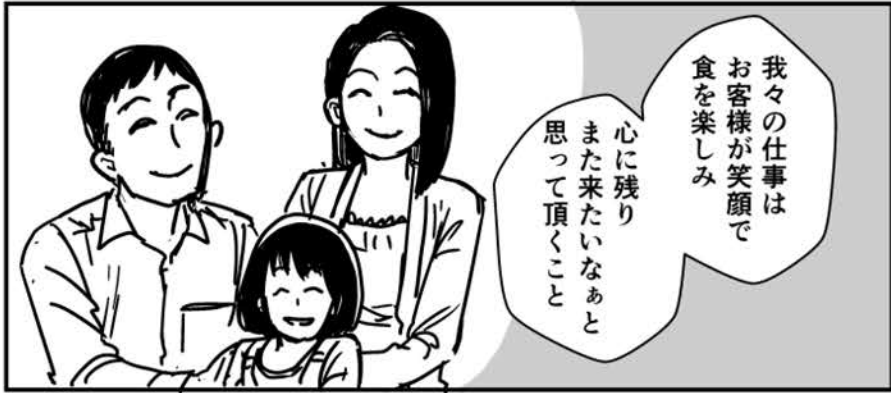
じゃあなぜ
豊橋にこだわる
のかといえば

豊橋を中心として
お客様一人ひとり
その時々
ニーズにあった

そんなレストランを
提供していきたい
という気持ちがある
からなんだ

なるほど
一人ひとりへの
ニーズにこたえる
ことですか!





第4章

Column

受け継がれる感性



もともとは、豊橋で同じ店
はできないから、というのが
あった。それをチャンスと捉
え、様々なチャレンジをして
きた。これまで、開発した業
態は100業態以上！飲食店
はおいしい料理はもちろん、
お店づくりが大切。どんな料
理を、どんなお客様に、どの
くらいの価格で、どういう利
用動機で、使ってもらうかを
考えてきた。

新しいこと、まだ、誰もやっ
ていないことを自分で始めれ
ば、お客さんにとって、わざ
わざ行く価値のある店になる。
お客さんを楽しませるお店づ
くり。時代のニーズに合わせ
たコンセプトのお店づくり。
サービスを提供して、「ごちそ
うさま、ありがとう」という
言葉をもたらえる充実感。人が
作り、人が運び、人が食べる。



一生勉強、一生青春
念ずれば花ひらく

ピープルビジネスでしか得ら
れない喜びがある。楽しさや
感動も味わっていただけのが
甲羅の仕事。
これからも、アイデンティ
ティ、挑戦は受け継がれる。

Keywords

繁盛店を生み出す極意



※この物語は事実に基づくフィクションです

おわり