

第37回組織活性化部門会

「サムギョプサル革命」を目標に掲げ、 急成長するサムギョプサル専門店 「ベジテジヤ」に元気の秘密を聞く

株式会社ゴリップ 代表取締役 勝山昭氏

平成24年8月9日(木) 中央区／ベジテジヤ 堺筋本町店

韓国を訪れて感じた可能性

幼い頃から「商売をしたい!社長になりたい!」という思いが強く、高校卒業後、とにかく色々な仕事をしました。独立したのは25歳。建築関係の会社でした。無我夢中で働いてようやく社員も雇用することができ、休みも取れるようになったので、その頃丁度開催中だった日韓ワールドカップを観戦しようと1人で韓国へ旅に出ました。初めての海外は刺激的で楽しく、可能性に満ち溢れているように感じました。こんな刺激的な街で商売をやってみたいという思いが、瞬く間にふくらみました。早速、知人に相談して今までの会社を売り渡し、韓国で一から商売を始めることにしました。

まず手がけた商売は、日本製のゴルフクラブの販売でした。この頃、韓国は景気が良く、高いクラブが飛ぶ様に売れました。その後、ネット販売も展開する等して、順調な経営状態だったのですが、次第に文化が違う韓国人スタッフとの間に亀裂が入ってトラブル続きに…。ほとほと疲れ果て、その会社を譲渡して帰国しました。

カタチとしては失敗ですが、そこで諦める訳にはいかない。何とか韓国で得たものを生かして仕事ができないかと思考錯誤した結果、思いついたのが韓国滞在時によく食べていたサムギョプサル。全く畑違いの業種ではありましたが、サムギョプサル専門店をしようと直感的に決心がつかしました。

「包む」という新たな価値観をプラス

当時、日本でもサムギョプサルの店は少しは有りましたが、繁昌店やチェーン店はなく全く浸透していませんでした。正直なところ、サムギョプサルは「豚の焼肉」なので、そのままでは絶対に焼肉屋に負けてしまう。何か新しい価値観をプラスしないと勝機は無いと悟りました。そこで、色々と考え抜いた揚句に思い至ったのが、包み方への工夫でした。

色々なトッピングと合わせて包むと、サムギョプサルの美味しさがアップするだけでなく、楽しさもプラスされる。「これは、いけるぞ」と思いました。包む美味しさと楽しさを提案する店にしようと考えたのです。現在は、トッピング30種以上でサムギョプサル(豚肉)は15種。これで包み方のバリエーションは1,000通り以上になります。お客様に何度来ていただいても飽きられないと自負しています。

「ベジテジヤ」ならではのこだわりが、オリジナリティへ

ゴリップではスタッフを「サムギョプサルの伝道師」と呼んでいます。美味しい包み方を伝える役目を担っているというこだわりを表現しています。他にも様々なこだわりがあり、それがベジテジヤのオリジナリティとなっています。例えば、サンチュは包みやすい様に、女性の手の平サイズにと考え、特別に開発し自社契約農家で栽培しています。また、ベジテジヤオリジナルのコンロも特注しています。ソフト面では、喜ばれるサービスや印象に残るサービスを目指して、食後に美味しいコーヒーの無料サービスをしたり、自社開発のオリジナルフェイスパックをプレゼントしたりしています。

伝道師とともにサムギョプサルの魅力を世界へ

伝道師の教育制度としては、独自の「ベジテジカレッジ」というスタイルを取り入れています。アルバイトも社員も、まずは伝道師共有の知識やルールをカレッジで学んでもらいます。オリジナルの教材で勉強した後、テストを受けてもらう。そのテスト結果で時給や待遇を決定するようにしています。伝道師の平均年齢は20歳と若いのですが、カレッジで学び、全員がそれぞれ経営するという意識を持ってもらうことで自主性が芽生えます。その意識は、会社側にとってもスタッフ各々にとっても良い成果に結びつくと思っています。

これからもサムギョプサルの魅力を日本国中に伝えていながら、サムギョプサル専門店のリーディングカンパニーとしての座を獲得し、将来的には海外進出をして、全世界に「包むサムギョプサルの魅力」を広めていきたいと考えています。