

フードビジネスキーパーソン 講演会

**漁港直送の新鮮七輪焼きが大好評！
右肩上がりの成長を続ける「わい家」に、
その秘訣を聞く**

株式会社ブルーコーポレーション 代表取締役 長谷川泰三氏

平成24年9月19日(水) 中央区／マイドームおおさか

2005年、「漁港直送海鮮七輪焼き わい家 堂山」の開店を機に業績を上げ続け、急成長中の株式会社ブルーコーポレーション代表取締役 長谷川泰三氏に、その勢いの源や熱い思いを語って頂きました。

■ 漁師と店舗開発の経験を生かし、飲食店を開業

私共は、「国産の魚介類を多くの方に」というフレーズを掲げ、「常に一生懸命」をモットーに、日々精進しております。現在、大阪府下に17店舗展開中ですが、最初の1店舗目「漁港直送海鮮七輪焼き わい家 堂山」を構えたのは2005年のこと。10坪15席の小さな店から始めました。当時、調理も飲食業の経験もない私が、なぜこのような飲食店を経営するようになったのか、そのいきさつからお話しさせていただきます。

私は、10代の頃からサーフィンをしており、よく海に行っていました。そうするうちに、海の近くで暮らしたいという思いが強くなり、渥美半島に移住して漁師となることに。何年か漁師として働いた後、大阪に戻って一般企業に就職。その会社のアミューズメント事業部の立ち上げに関わり、店舗開発と運営に携わりました。その後、独立して店舗プロデュース業の会社を設立したのですが、ある時、いつまでも人の店に関わっているのではなく、自分の店を持つと決意して立ち上げたのが、堂山の一号店でした。

■ 魚介類の流通改変に一石を投じる

現地ではそう高くはない魚介類が、消費者の元にやってくる頃には、非常に高価になってしまうことがよくあります。これは、流通の問題なのです。各工程を通過していく度にどんどん価格が上がっていく。この複雑な流通のあり方を、もっとシンプルにすることで、お客様により安価で新鮮なものを提供できるのではないかと、漁師時代から非常に疑問を抱いていました。特に魚介類を扱う店を経営するようになってからは、切実に流通を改変したいと考え、直接産地に出向いて同じ思いを持ってくださる方々を探し、取引をするようにしました。そうすることで、流通がごくシンプルになり、より安価で提供できるようになったのです。現在、朝、四国で水揚げされたものが、昼には弊社の加工工場に到着し、その後、加工された食材が、「わい家」の配達員によって各店に届けられるというシステムが確立しました。1店舗目を開店した時から考えていたことが、17店舗目にしてようやく実現したわけです。こうした私共の思いや行動が評価され、魚介類の独特な流通網が整理されるようなきっかけになればと思っています。

■ 良いものを安く提供することが、チェーン店の役割

常日頃考えていることは、「安く仕入れた良いものを、安く提供する」ということ。良いものを提供していると、お客様はちゃんと解って下さいます。一度ご来店頂くと、有難いことにほとんどの方がリピートして下さいます。これは、「わい家」が良いものを出す店であると解って下さっているからだと思っています。これからも店舗数を増やしていこうと邁進中ですが、それは、大量仕入れをすればするほど、より良いものを安く仕入れられるからです。そうした大量仕入れならではのメリットを駆使して、お客様に良いものを安く提供していくことがチェーン店の役割だと考えています。これからも確実に店舗数を増やし、そして、20年30年という歴史を刻むことができる長寿店を目指していきたいと考えています。