

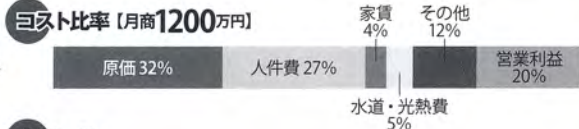
Company Profile

居酒屋「てっぺん」の流れを汲んだ元気のいい接客と調理のライブ感を2本柱とした炉端焼き「なかめのとっぺん」5店を都内と神奈川・横浜に展開。全店の平均坪月商が37万円という大ヒットを飛ばしている。その他に焼きハマグリと串揚げを柱に据えた「はまぐり屋串左衛門」を東京・中目黒に、東京・築地の築地市場で売れ残った鮮魚を目玉食材に据えた新業態の築地もったいないプロジェクト「魚治」を東京・丸の内内に展開している。

株MUGEN
 所在地 東京都目黒区上目黒3-9-5
 プラージュメグロ101 ☎03-6303-1075
 店舗数 7店
 売上高 7億円(2015年12月期見込み)
 従業員数 社員45人、パート・アルバイト55人
 設立 2007年4月
 資本金 900万円
 取引銀行 みずほ銀行
 主要取引先 サントリー酒類㈱、㈱カクヤス、かいせい物産㈱



「なかめのとっぺん 本店」
 「大人のてっぺん」をテーマとした30代~40代のオフィスワーカーをターゲットに据えた炉端焼き業態。オープンキッチンを採用し、外食ならではの調理のライブ感を打ち出す。客単価は4000円、27坪55席で月商1200万円を弾き出している。



店舗一覧

店名	オープン	住所	規模	客単価	*月商
なかめのとっぺん 本店	2006年9月	東京都目黒区上目黒3-9-5 プラージュメグロ1F	27坪 55席		1200万円
なかめのとっぺん 渋谷	2014年5月	東京都渋谷区宇田川町41-26	25坪 50席		650万円
なかめのとっぺん 丸の内	2012年3月	東京都千代田区丸の内1-4-1 iiyoi! B1	30坪 60席	4000円	1250万円
なかめのとっぺん 横浜みなとみらい	2013年7月	神奈川県横浜市西区みなとみらい2-2-1 ランドマークプラザドックヤードガーデンB2	22坪 45席		950万円
なかめのとっぺん 品川	2014年4月	東京都港区港南2-2-2 富士ビル3F	15坪 30席		500万円
はまぐり屋 串左衛門	2014年2月	東京都目黒区上目黒3-9-5 プラージュメグロ1F	13坪 35席	3300円	500万円
築地もったいないプロジェクト 魚治	2014年12月	東京都千代田区丸の内3-3-1 新東京ビルB1	32坪 60席	4000円	850万円

新展開



全国の漁港や魚市場では取り引きされずに売れ残った食材が山のように廃棄されています。流通サイドの都合で価値なしとされているだけで、品質そのものには問題はない。僕らが推進する『もったいないプロジェクト』はそうした食材に最適な価値をつけて、売り先をつくるのが目的です。現在、東京・築地の築地市場の仲卸業者とプロジェクトを推進していますが、今後は地方自治体とパートナーシップを結んだ展開を模索しています。

食料絡みでは14年1月に『築地もったいないプロジェクト』を発足させました。

築地市場に通ううちに親しい仲間業者さんから「規格外という理由で競り残った魚介が廃棄処分され、年間80億円もの経済損失が生じている。この状況をどうにか改善したい」という相談を受けたんです。僕は根っからの料理人。だから、この相談を

感じています。また、もうひとつ力を入れてるのが食材仕入れ。炉端焼きは食材の良し悪しが料理のクオリティに如実に表れますから、よりよい食材を手に入れることが商品力の向上にダイレクトにつながります。だから、毎朝東京・築地の築地市場に通って鮮魚

をバンバン買いつけてますね。そこそこの店で使い切れない量を買ってこるためスタッフは悲鳴をあげてますよ(笑)。でも、そうすることでスタッフは仕入れた食材をどうやって売り捌けるのかを必死になって考える。スタッフも何だかんだ言いたくありません。結果を出してくる

から嬉しいですね。いまは週に1回の頻度でスタッフを引き連れて仕入れをするようにしています。食材に触れてインスピレーションを得て、スタッフがそこからメニューを考へる方向に持っていくたいですね。食材仕入れも人材育成につなげていくわけですね。

スタッフの教育についてはその他に炉端焼き、料理、サービスとテーマを分けた社内検定を毎月1回のペースで店ごとに実施しています。たとえば料理検定であれば、キャベツの千切りやダイコンの桂剥きなど複数の項目があり、各店の料理がスタッフの技能を査定します。また、13年1月から昇格の自己申告制度を設けました。3カ月の行動目標を全社員の前でプレゼンし、SNSを活用してその進捗状況を日々報告してもらう。そのうえで3カ月後に定めた目標を達成できたかどうかを査定します。結果を出すことが前提ですが、そこに到達するためにどのようなプロセスを辿ってきたのかも重視して評価しています。社内検定は各店の店長に一任していますが、こうした人材管理はどんな現場主導に切り変えていきたい。そして、僕自身は食材開拓や仕入れの仕事にもっと時間と労力を注ぎ込みたいと考えています。

1974年 福井県敦賀市に生まれる。食の感受性の高い家庭の長男として育ち、幼いころから外食といえはファミリーレストランではなく、カウンスター割草だった。
 1977年 愛知県豊田市に転居
 1986年 神奈川県川崎市に転居
 1988年 夏季休暇や冬季休暇の度に両親の行きつ戻つた愛知・豊田にある居酒屋でアルバイト経験をする。
 1992年 テレコム「味いちもんめ」の主人公に憧れ、調理師専門学校に進学し和食を専攻する。
 2001年 東京・銀座の「飯場」銀座店で店長を務めていた大嶋啓介氏と出会う。
 2002年 職場のオーナーとの意見の相違により、人生初の解雇処分を受ける。
 2004年 大嶋氏とともに「てっぺん」を設立。料理長を務め、都内の「てっぺん」自由丘店、渋谷区女道場店、渋谷区道玄坂店、三軒の桑名店の立ち上げに携わる。てっぺんの事業拡大をめざすも、大嶋氏の「独立道場」宣言に伴って断念する。
 2006年 独立道場の1号生として「てっぺん」を卒業する。



業界の次代を担うキーマンの履歴書
ネクストプレーヤー
 50人前編

ネクストプレーヤー05

MUGEN
内山正宏 社長

Age 41
 Starting 2006.09.09

Philosophy
 「すべての人の『幸せの力』に!!」



『もったいないプロジェクト』を推進。外食事業と小売・流通事業の両輪で年商100億円を超える企業をめざす

「てっぺん」卒業1号生である内山社長はその流れを汲んだ「なかめのとっぺん」を東京・中目黒にオープンして独立されました。いまでは都内と神奈川・横浜に5店を展開されています。

実はなかめのとっぺんは増やしたくなかったんです。いつまでも「てっぺん」出身の内山くんって呼ばれたくないじゃないですか。ただ、デベロッパさんから立て続けに出店のオファーがあり、成長したスタッフに次のステージを用意する必要があった。それで要請にお応えすることにしたんです。新店を任せられたスタッフたちはいきいきと働き、期待に応える売上げを達成しています。結果には満足しているんですけどね。いまは現場から退かれています。会社のマネジメントでいまだここに力を注いでいらっしゃいますか。

主な仕事は人材管理と食材の仕入れですが、現状は僕の全労力の7割を人材管理に注いでいます。しかもスタッフとの意思疎通を図ることがそのほとんど。中でも大事にしているのはスタッフの実家への家庭訪問です。ご両親に直接お会いして店のことや仕事内容を説明し、僕らの仕事について理解を深めていただくことが狙いですが、この取組みによって僕、スタッフ、ご両親との3者間で信頼関係が深まり、その結果として会社全体の結束力が高まったと

僕の履歴書

2015年5月31日現在

ふりがな	うちやま まさひろ
氏名	内山 正宏
性別	男・女
血液型	A型
生年月日	1974年1月3日生(福井県敦賀市出身)

学歴・職歴

1989年4月	神奈川県立生田東高等学校 入学
1992年3月	神奈川県立生田東高等学校 卒業
1992年4月	東京調理師専門学校 入学
1994年3月	東京調理師専門学校 卒業
1994年4月	横浜ロイヤルパークホテル 入社 和食部門配属
1996年10月	横浜ロイヤルパークホテル 退職
1996年11月	老舗料亭「亀清楼」入店
2000年4月	亀清楼 退店
2000年5月	居酒屋「独楽」入店
2002年3月	独楽 退店
2002年6月	創作レストラン「NINJA AKASAKA」入店 和食部門シェフに就任
2003年10月	NINJA AKASAKA 退店
2004年1月	(株)てっぺん 入社 料理長着任
2006年8月	てっぺん 退職
2007年4月	(株)幸せの力カンパニー設立 代表取締役就任
2010年4月	(株)MUGENIに社名を変更 現在に至る

免許・資格

普通自動車免許、調理師免許、普通二輪免許

座右の銘	遠慮するなら舞台に立つな	調理経験	有・無
愛読書	斎藤一人氏の著書	異業種経験	有(無)
趣味	野球観戦、ゴルフ	業界の所属団体	TGM
部活動・サークル経験	軟式テニス	家族構成(生)	父、母
尊敬する人	星野仙一氏	扶養家族	妻、長男(6歳)、長女(4歳)
尊敬する経営者	(株)ダイニングイノベーション 西山知義社長、(株)ダイヤモンドダイニング 松村厚久社長		
影響を受けた経営者	TKSグループ 神里隆社長、(株)HUGE 新川義弘社長		
親しい経営者	(株)ジャパン興業 赤塚元氣社長、(株)一家ダイニングプロジェクト 武長太郎社長、(株)キープ・ウィルダイニング 保志真人社長		
右腕・パートナー	なし		
行きつけの店	焼とり しの田		
好きな食べもの	すし		



受けた時に使命感に燃えましたね。常日頃からスタッフにも「真っ直ぐなキユウリではなく、曲がったキユウリを使え。食材に効率を求めず、調理技術で価値を生み出していくのが料理人の仕事だ」と口を酸っぱく言い続けてきましたから、それこそ「僕たちの出番だ」と。調理技術を駆使して廃棄される食材に付加価値を与えて世の中に還元するのは外食業界の務めだとも思いましたね。

そのプロジェクトの第1弾として東京・丸の内にも「魚治」をオープンさせました。

魚治は築地市場で競り残った食材を活用した鮮魚居酒屋ですが、食材の品質そのものに問題はまったくありません。こうした食材は市場価格よりも3割ほど安く仕入れることができますが、店に納品されるまでどんな魚種が届くかわからないというデメリットもある。ですから、魚治にはブランドメニューがありません。店に届いた魚種を見てからその日の献立を考えます。中には和食では扱えない食材もあるため、洋食や中国料理などオールジャンルの料理を提供しています。

また、お客さまには店で扱っている食材のバックボーンをしっかりと伝えていきます。食糧難が叫ばれる一方で、売れ残った食材が廃棄される現実を知っていただきたいからです。善意の押し売りかとも思いましたが、

お客さまからの反響もいいですね。もったいないプロジェクトの今後の活動方針は。

築地ももったいないプロジェクトをはじめから地方の漁連関係者の方々と話をする機会が増えました。そうすると「築地にももったいない食材なんてない。どこの漁連も売りやすい商品を優先して築地市場に送っているんだから。本当に困っているのは地方の魚港だよ」という切実な声も聞こえてくるわけです。だからいまはもったいないプロジェクトの地方版を検討しています。いまは宮城県南三陸町と三重県鳥羽市の自治体と交渉中。漁師さんの高齢化が進み、地方の漁業は衰退を辿っていますから、僕らが地方の魚港で売れ残った食材を適正な価格で買い取ることで漁業の再生に貢献したいですね。そして日本から「もったいない食材」をなくすことが最終目標です。その足がかりとしてまずは魚治でビジネスモデルを確立したい。

店数を増やすか販売チャネルを拡げないと、もったいないプロジェクトの活動を推進できません。おっしゃる通りです。僕らの事業規模では取り扱える量が限られてしまっていますから、小売業に挑戦したいと考えています。外食店としては3〜4等地でも、小売店であれば1等地になる物件はたくさんありますからね。15年9月にはビジネスパート

ネクストプレイヤーの視点5Questions

Q1 トライしたい業態は

鮮魚の小売事業に挑戦したいと考えていますが、小売店の出店計画はまだ白紙の状態です。ただ、そのお手本として全国の農家さんから直接仕入れた季節の野菜を販売する『旬八青果店』さんに注目しています。

Q2 試してみたい厨房機器は

真空包装機の導入を検討しています。『なかめのてっぺん』は30代~40代のオフィスワーカーを主客層としているため宴会ニーズが高い。真空調理を活用すればキッチンオペレーションの改善を期待できます。

Q3 注目している経営者は

たとえばそばチェーンの『嵯峨谷』や『立喰い焼肉 次郎丸』など、越後屋の江波戸千洋社長の業態開発能力はすば抜けています。また、1等地出店など戦略の立て方も他の外食経営者とは一線を画しています。

Q4 外食以外に注目している業界は

『もったいないプロジェクト』をきっかけに食材の流通に関心を持つようになりました。前職のご縁で、東京・豊海にある水産会社のかいせい物産(株)で社外取締役を2013年から務めており、流通業を勉強しています。

Q5 気になる社会情勢は

2020年の東京オリンピック開催を控えて、日本経済は盛り上がりを見せていますが、オリンピック後の景気の反動は気になる所。そのリスクヘッジも考えて、愛知県古屋に新規出店を計画しています。



ナーが東京羽田空港内に開設した加工場を稼働する予定です。日本各地の魚港から届く鮮魚をすぐに加工できる仕組みを整えました。小売店の出店はまだ白紙の状態ですが、着々と準備を進めています。

内山社長はこれまで外食業一筋でしたが、今後は流通や小売などマルチな事業に取り組む。

僕はもともと外食以外の業界に挑戦したいと考えていたんです。営業、マーケティング、製造、仕入れ、経営管理など外食店の業務は多岐にわたります。とくに居酒屋にご来店されるお客さまの業種は多種多様です。

から、店内は社会の縮図といってもいい。僕は居酒屋で一生懸命働いて結果を出すことができれば、その能力は外食以外の業界でも絶対に通用すると考えています。まずは僕自身から率先して実現し、後進にそのことを伝えたい。そして「居酒屋で働いてきたから成功できたんです」と胸を張って広言したいんです。

会社としてはもったいないプロジェクトを新たな事業展開の柱に育てたいと考えています。びっくりするかもしれないですが、外食事業と小売・流通事業の両輪で年商100億円企業を本気でめざします。