

飛躍する経営者たち

第1回

福井県ゆかりのアグレッシブな経営者取材。企業を成長へと導く秘訣に迫ります。

細川 正人 氏

株式会社ソーホーズインターナショナル 代表取締役

拡大戦略で見せる 慎重姿勢とぶれない経営

今年8月に創業10周年を迎えるソーホーズインターナショナル。創業時の「1年持たない」との周囲の声とは裏腹に、『ナナイロ』や『晴れる家』などの飲食店を14店舗展開し、繁盛店を作り上げてきました。飛躍の秘訣を、代表の細川正人氏に伺いました。

株式会社ソーホーズインターナショナル

所在地：福井市高木中央2-4007

TEL：0776-58-2282

資本金：3,500万円（グループ合計）



細川 正人 氏

経営理念貫き成長求める多店舗展開

「条件を整えば県内外問わず出店する」と細川氏。2011年12月、県外初となる『晴れる家』を東京・銀座に、今年4月には、坂井市三国町に料理旅館『はれや旅館』をオープンしました。旅館業への進出は同社初。銀座店は1年近く経過してようやく軌道に乗り、オープン間もない旅館の運営には苦労を伴っているようです。飲食店や旅館の淘汰が進む中、ここまでしてなぜ事業拡大を進めるのでしょうか。

「企業は成長するしか道がない。多くの方のニーズに応えていくために事業拡大を進めています」

学生時代から音楽関連のイベントを主催し、驚きや感動を与えることに興味を抱いた細川氏。究極のサービスを目指す意識は高く、それは、「満足を感動に変えるサービスの提供」という同社の経営理念につながっています。

コアから離れず体力にあった出店

『晴れる家』では、完全業務委託のFC展開を進めています。同社が運営し、FCオーナーは物件を手配するのみ。売上高ではなく営業利益に対する一定割合の報酬をFC店から得ます。

通常のFCに比べオーナーの負担は少なく、同社にとっても管理しやすい仕組みですが、利益が出なければ同社もリスクを負います。しかし、「それができるくらい、晴れる家ブランドには勝機がある」と自信を持っています。

とはいえ、何にでも飛びつくわけではありません。「フードビジネスというコア事業からはぶれません。」と細川氏は真剣な表情。飲食とは無縁の世界に挑戦し、「見事に失敗した」経験から得られた教訓です。また、無理な投資もしません。本当は「石橋をたたいても渡らないタイプ」と自身を分析しており、現在の体力で乗り越えられるか否かを精査し出店を判断。特に、初期投資を抑えた展開に心がけており、実際、既存の店舗・旅館は全て居抜き物件を賃借して活用しています。

ただし、サービスや人に対する投資は厭いません。即戦力を養成するための社員教育や福利厚生を充実し、やる気と可能性が認められれば、社員の独立も応援。事実、のれん分けにより元社員が経営している店舗もあります。

現在の課題は料理旅館。高級で利用しにくいというイメージを払拭し、顧客の間口を広げリピーターを増やす策を練っています。目指すは「10年先まで記憶に残る旅館」と胸を張って宣言してくれました。