

起業24歳

事業に全力を投じる。
その姿勢があれば
支援者が現れて
仲間もついてくる

オーエムジャパン
代表取締役

松原剛士 氏



開業2ヵ月後に運転資金として400万円の融資を受けるために事業計画書を作成。人件費はシフト表を作成したうえで算出するなど、綿密な書類を用意した

調理経験6ヵ月

前職で担当した焼肉店のフランチャイズ加盟店支援に携わる中で、担当店舗の現場に入って肉の下処理などを経験。また、開業直前に担当店舗の料理長からより詳細な肉の取扱いの指導を受ける。一品料理などの調理経験はほとんどないため、事業パートナーに任せた。

高校卒業後にアミューズメントのベンチャー企業に就職しまして、3年程度勤務しました。ベンチャー企業ということもあって上司も同僚も野心家揃い。会社全体に「いつかひと旗揚げるぞ」といった空気が充満していましたね。そうした職場環境に感化され、私自身も自然と独立の意欲を持つようになりました。

ただ、その頃は漠然と独立を意識してただけで、何をやるかは定まっていませんでした。会社の先輩に誘われ、フランチャイズ（FC）の加盟支援を手がける企業に転職しましたが、そこで焼肉チェーンを担当。その中で徐々に開業のイメージが具体化していきました。

経 験

18歳

ベンチャー企業に就職
アミューズメントのベンチャー企業に入社。独立を推進する社風だったため、起業の意識が芽生えた

20歳

FC加盟支援を経験
フランチャイズ（FC）の加盟支援を手がける企業に転職。加盟店をサポートをする中で開業準備に奔走する

24歳

1号店オープン
想定していた事業モデルに適した居抜き物件に出会う。物件情報を得た2ヵ月後にホルモン焼き店を開業する



ホルモン焼肉 俺の炭火

25歳

創業初の危機
東京・御徒町に出店した焼肉店の2号店の不振に、焼肉チェーンのユッケ集団食中毒事件が重なり、1号店も売上げが半減する大打撃を受ける

26歳

危機脱出
2号店を撤退したが、東京・赤羽に出店した3号店の焼とり店が大ヒットし窮地を逃れる。その近隣に4号店を出店する



赤羽 鳥一家

27歳

初の社内独立
2013年5月に東京・神田に5号店を出店。同年12月に独立に前向きだった店長に店を譲渡した



大阪 大衆酒場 こんなんもん家

28歳

カンボジア進出
カンボジアで事業をスタートした前の職場の経営者に再会。プノンペンでの起業をすすめられて出店を決める



七輪焼肉 炭火焼T-Si63店

29歳

海外2号店オープン間近
カンボジア1号店が20坪50席で月商200万円とヒット。2014年11月には120坪超の大規模店の出店を予定

創業1年半で事業存続の危機に直面。 3号店が起死回生の大ヒットを飛ばす

焼肉店などのフランチャイズ加盟支援事業を手がける企業に勤めていた松原剛士氏は、その経験を活かして2009年11月に「ホルモン焼肉 俺の炭火」を東京・赤羽に開業。21坪40席の規模でピーク時には月商450万円を売る繁盛店になり、10年6月には2号店を出店した。ところが11年4月に発生した焼肉チェーンの集団食中毒事件の風評被害が業績を直撃。3号店の「鳥酒場 赤羽鳥一家」が坪月商28万円の大ヒットを飛ばしたことで窮地を逃れる。13年12月に初の社内独立1号店が誕生。14年1月には初の海外店も出店。現在は東京とカンボジアで計6店を展開する。

鶏の塩ゆっけ
490円



売れ筋ナンバーワン商品。ササミ80gを使ってボリュームを追求



もも すなぎも
ぼんじり 390円

串に刺さない焼とりは、はつやせりなど7種の部位を揃え、3900円均一で提供する

3号店 鳥酒場 赤羽鳥一家

串に刺さない焼とりがフードの柱。店は海鮮居酒屋の居抜きをほぼそのまま再利用したが、客席にカウンターがないため、1人客の利用が少ないと判断。グループ客が食べやすい串なしのスタイルを選択した。客単価は2300円。16坪46席の規模で月商450万円を売り上げる。



店舗一覧

店名	所在地	オープン	店舗規模	客単価	月商
ホルモン焼肉 俺の炭火	東京・赤羽	2009年11月	21坪40席	3000円	300万円
鳥酒場 赤羽鳥一家	東京・赤羽	2011年9月	16坪46席	2300円	450万円
お好み焼き こんなんも家	東京・赤羽	2012年2月	11坪35席	3000円	300万円
大阪大衆酒場 こんなんも家	東京・神田	2013年5月	20坪40席	2500円	300万円
七輪焼肉 炭火横丁 St63店	カンボジア・フンペン	2014年1月	20坪50席	1000円*	200万円
新橋酒場 とつとこ	東京・新橋	2014年7月	9坪18席	3000円	200万円

*日本円換算

企業データ

株式会社オーエムジャパン
東京都北区赤羽1-10-2
赤羽パレスビル3F
☎03-5249-1129
設立: 2009年9月
売上高: 1億5000万円
(2013年8月期)
店数: 直営5店、ライセンス店1店
従業員数: 社員14人、パート・アルバイト20人

2009年半ばから独立に向けた準備にとりかかりはじめました。会社に独立の意志を伝え、勤務しながら開業準備に奔走しましたが、その企業がFCの加盟支援をしているため、物件情報をいち早く、大量に得られたのは大きかったですね。

大阪の下町出身なこともあって、住宅エリアで人と人のつながりが深い店をつくりたいと考えていました。出店は首都圏。規模は25坪以下に設定していましたが、焼肉店は初期投資が嵩む業態ですから、「焼肉店の居抜き」は物件選定の必須条件でした。そして、その条件に合う東京・赤羽の現物件を見つけたことで一気に開業への道が開けました。

資金

物件取得費は造作譲渡費250万円を含めて計600万円でした。ダクトや厨房設備はもちろん、テーブル、椅子に至るまで使えるものはすべて再利用し、投資額をできるだけ抑えた。ただ、それでも古い焼肉店の居抜きだったため、一部の厨房機器を入れ替えたため、初期投資は950万円におよびました。

遊ぶ暇がないくらいずっと仕事に追われていたこともあり、自己資金は450万円を貯めていました。こ

の予算であれば融資を受ければ十分に賄える範囲だったのですが、問題は開業までに時間がかからないことでした。物件情報を目にしたのは9月下旬。12月の繁忙期は店の認知度を上げる絶好の機会ですから、それを逃すわけにはいきません。営業の助走期間も考慮に入ると、11月中にはオープンしたいと考えました。

融資は書類作成、審査、認定の手順を踏まなければなりませんから、資金調達に11月オープンに間に合わない判断。そこで、経営コンサルティング会社であるG-FACTORY(株)が提供する資金調達サポートを受けることにしました。そのサービスだと返済負担が融資よりも重たくなることは承知していましたが。ただ、条件に合う物件が見つかる機会がそうそうあるわけではないので、このタイミングを逃してはならないと決断したわけです。

危機

創業店である「ホルモン焼肉 俺の炭火(俺の炭火)」は、計画通りに09年11月にオープンしました。毎日、朝締めの内臓肉を仕入れ、店内で仕込んで品質を追求。客単価は5000円前後で、近隣では高単価な焼肉・ホルモン焼き店になりますが、

初期投資一覧

店名	業態	所在地	規模	初期投資額
ホルモン焼肉 俺の炭火	焼肉	東京・赤羽	21坪40席	700万円
鳥酒場 赤羽鳥一家	焼とり	東京・赤羽	16坪46席	400万円
お好み焼き ごんなもん家	お好み焼き	東京・赤羽	11坪35席	750万円
大塚大家酒場 ごんなもん家	お好み焼き	東京・神田	20坪40席	700万円
新橋酒場 とつとこ	居酒屋	東京・新橋	9坪18席	300万円

資金不足が生んだ 低投資の出店戦略

居抜き物件を最大限に利用して初期投資を抑えることが創業時から貫く方針。初期投資1000万円以下で、2.5年で投資回収を見込めるかを物件選定の判断基準にしている。



21坪40席の規模で開業翌月の12月に月商400万円突破を果たすと、それから営業が軌道に乗りました。独立した時点で多店化を意識していましたが、10年6月には俺の炭火2号店を東京・御徒町に出店。ただ、2号店は決して好調とはいえず、損益分岐点をぎりぎりクリアする業績が続いていました。

2号店のでこ入れ策を模索しているところで発生したのが「焼肉酒家えびす」のユッケ集団食中毒事件でした。俺の炭火はレバ刺しなどの刺身類が売れ筋商品のひとつ。そのため、風評被害が売上げを直撃し、1号店も月商が250万円まで落ち込みました。1号店の業態転換、2号店の撤退を余儀なくされましたが、

その時は倒産という文字が頭をよぎるほど危機的状況でした。

もともと焼肉店を選んだのは多店化しやすいという目論みもありました。しかし、この経験から単一業態の事業リスクを痛感したため、以降は出店戦略を多業態展開へと切り替えています。

人脈

俺の炭火は299円均一の焼肉を売りとした低価格路線へと大きく業態を塗り替え、業績の底上げを図りました。そして起死回生策として、本拠地である赤羽に「鳥酒場 赤羽鳥一家（赤羽鳥一家）」を出店。この店が坪月商31万円の大ヒットを飛ばしたことで窮地を脱することができました。

赤羽鳥一家はお世話になっている大家さんに海鮮居酒屋の居抜き物件を紹介してもらったのをきっかけに開発した業態です。当時の財務状況は最悪でしたから、通常は出店の要望を聞き入れてもらうことすら難しいでしょう。にもかかわらず、『若い人に赤羽を盛りあげてもらいたい』という想いから手を差し伸べてくれたことは、いまでも感謝の念に堪えません。

また、独立する前のことですが、

前職でお世話になった焼肉店に私が焼肉店をはじめたことを伝えました。するとその料理長さんは『それならうちできちんと勉強しなさい』と言って、1週間にわたって肉の仕入れや仕込みの技術をみっちり教えてくれました。競合店を出店するわけだから、文句を言われても仕方ないと考えてましたから、驚きまし

たね。事業に本気でぶつかっていけば、人生の先輩方がそれを応援してくれる。若さゆえの苦労もありますが、この点は若さがプラスに作用したのかもしれない。

スタッフと私はほとんど同世代になりますので、人材育成などはトツブダウンではなく、ポトムアップを強く意識しました。積極的に『飲みニケーション』を図り、商品やサービスのアイデアなどをどんどん吸いあげていった。自分の案でお客さまに喜んでもらえると、それがスタッフのモチベーションアップにつながるのです。

また、私自身が若くして独立しましたから、スタッフの独立も心から応援しています。13年12月には既存店を譲渡する形で社内独立の1号店

仲間

14年1月に初の海外店をカンボジアに出店しました。前の勤め先のトップがカンボジアで事業をはじめており、初の海外旅行を兼ねて現地へ挨拶しに行ったのですが、その場で海外店出店をすすめられて、これも何かの縁だと思いついたことにしました。プノンペンに出店した『七輪焼肉 炭火横丁』はローカル客のみをターゲットにしたが、20坪50席の規模で月商200万円と好調なことから、年内には2号店として120坪超の大型店を出店することが決まっています。

具体的な事業計画ではありませんが、私が現役の経営者であるうちに国内50店、海外50店までグループを拡大することが目標ですね。企業として100店ではなく、社内独立したスタッフとともにグループ全体で目標達成に向けて事業成長を果たしていきたいと考えています。

目標

を出店。制度だけでなく、独立への悩み、不安といった相談にも積極的に応じています。中には時期尚早と思えるスタッフもいますが、そうした場合でも独立に反対するのではなく、未熟ゆえに苦労した私自身の体験談を伝えるようにしています。