

ファイブグループ 代表取締役社長

坂本 憲史

最初から常識なんてない。
「ルールがない最高の環境」で成長したい。

PROFILE

Kenji Sakamoto

1973年東京都生まれ。大学卒業後、カフェ&バーのチェーン店を展開する企業で5年間、現場について学ぶ。その後独立の準備段階として、和食・バー・ラーメン等様々な業態を経験。2003年独立。チェーン店にはない個性派飲食店を次々に展開中。

飲食業界を選んだのは
人と触れ合える業界だから

「人と触れ合うことに人生の欲びがある」と坂本氏は語る。人との触れ合いの中で、人は新しい価値観を築き、感性を磨き、成長していくものであると。「逆に言えば、人との触れ合いのない人生なんて無意味に等しいと思うんですよ」とまて言い切る。

こうした人生観が坂本氏を飲食業界へと導いたのかもしれない。

人と人がコミュニケーションを交わす飲食という仕事を通して、人との結びつきをさらに深めていこうと、大学を卒業後はカフェ&バーのブランド展開をしている企業へと就職。そこでチェーン理論を学ぶ。さらに、独立の準備期間として2年間を、様々な業態での経験に費やす。

2003年に独立し、第1号店の居酒屋を通して実践したのは「ルールを決めない!」ということ。メニューや空間づくりからオペレーション、お客様に対する接客サービスのすべてに至るまで、スタッフ一人ひとりの個性を全面に打ち出したのだ。

「とにかくルールは一切なし。自分たちがいいと感じたすべてをやりました。誰が何をやっても、周りがそれを否定するのもダメ。接客にルールがない分、最初の頃はほんとうにメチャクチャで、例えばお客様と仲良くなるために、テーブルへお持ちした料理を仲良くなっちゃって一緒にたよ。お客様は

「えーっあり得ない!」
みたいな(笑)。だから、うちのやり方

を熱烈に好きになってくれるお客様がいた反面、ノリが合わず来なくなるお客様もいました。怖いもの知らずの営業方針でした。

ルールを決めないことにこだわったのは、もしかしたら自分を含め、ルールでがんじがらめにされていた、社会への反発だったのかもしれない(笑)

義務教育化した世の中 考える力を磨くことが大事

「池袋っ子居酒屋俺たちのとりとん」には、時価で提供されるメニューがある。「一発ギャグ：時価」というものだ。お客様から「一発ギャグください」と注文があれば、スタッフがその場でギャグを披露する。ほとんどがすべる(ウケない)そっだが、定番メニューとなっている。ちなみに時価を請求されることはないのが安心を。

また、夜10時になると突然MCが入り、「乾杯」の音頭が入る。特に誕生日のお客様がいる時は、派手な「乾杯」が店内に響く。オープン1周年など記念日では、営業を切り上げクラブ形式のパーティを開催することも。普

段来るお客様などを集め、音楽やダンス、ゲームなどで盛り上げるのだ。

これらは全てスタッフたちが、自分たちで考えたオリジナルの企画である。ルールを決めない社風が、次々に面白いアイデアを生んでいるのだ。

「なんだか日本の社会全体が義務教育化しているような気がするんですね。小学校や中学校までなら分かるんですが、高校・大学でも個性よりルールばかりを重視する教育が多い。さらに、

社会に出て、ルール通り仕事をすれば昇格するのが早かったり。そういう社会は、人間から考える力を奪ってしまっただけじゃないかと思うんです。うちの会社でも(ルールはないよ)と言うと、(えーっ！困ります)って言われます(笑)。ルールの上で安心していいんですね」

あるスタッフが当時、お客様に対してタメ口で接客したところ、クレームが入った。そこで坂本氏が取った行動は、そのスタッフに「自分で考えさせる」とだった。

「気分が乗らないのにニッコリ微笑んで(いらっしやいませ)では、言われる

方だっけ気持ち悪いですよ。だってまだ無言のままでもいいと思うんです。でも、仕事が楽しくなると本気で(いらっしやい)と言えようようになる。心のあるサービスって、ルールでは絶対に創り出せない。やはり自分で考えるしかないと思います。タメ口のスタッフはその後、自分でサービスのスタイルを考え抜き、試行錯誤を繰り返して、今ではお客様からお褒めの手紙をいただくほどの、サービスの第一人者に成長しているんですよ」

店の活気、空気を表現 「居酒屋ごとき」でありつづける

ファイブグループが展開する

「一店舗には、完全個室がひとつもない。店全体に流れる空気を大切に考えているからだ。スタッフとお客様が創り出す溢れんばかりの活気で、店内はいつもパーティ会場のように盛り上がっている。しつぽり飲もうと初来店したカップルが、その騒々しさに驚いて帰っていくほどだ。金・土曜日には1時間待ちという店もある。

お客様の多くは「俺たちのとりとん」を「俺とり」と省略し、「居酒屋いくなら俺んち来い」を「いざ来い」と呼び、親しんでいる。

坂本氏が考える業態テーマは「居酒屋

屋ごときの追求」である。

「真面目な話、他に店が無いなら別ですが、並ぶ価値などないですよ。だって我々がやっていることは、居酒屋ごときなのですから。並んでウェイティングしていただくような、上等な業態なんかじゃないんです。もっとう、下世話な世界でいいんです。レストランのようにならざるをいく店ではなく、そこにあるから飲みに来てくれれば(笑)。(今夜は俺とりでいいか?)、(いいよ)お客様がこんな感じで来店してくれる店であり続けたいと、本気で願っています」

既存店11店舗から20店舗へと向かおうとしている今、ますます個性的な「居酒屋ごとき」の展開を考えている。「やりたいことを精一杯やっていきたいですね。それが第一。それから新業態も開発していきます。そして経営力のある独立者を輩出していきたいんです。これからも、うちの強みである、人で売っていく業態をやっていききたいですね」

企業としても成長しつつある。本部と現場との関係性についても、坂本氏ならではの考え方があった。

「企業の組織図って、社長を頂点としたピラミッド型が多いですよ。私はこの会社を出来る限りフラットな、平らなピラミッドにしたいと思っています。現場スタッフが企業の価値を創っているのだから、本部機能はその意味では非生産的な存在でしかないからです」

ファイブグループは、一人ひとりの考える力が活かされる組織であり、誰もが持っている個性という原石が光り輝くステージなのかもしれない。

ファイブグループの歩み

2003年春	「半兵卫」オープン
2004年月	「吉祥寺っ子居酒屋 とりとん」オープン
2005年春	「吉祥寺どんぶり 吉祥寺店」オープン
2005年1月	「居酒屋いくなら俺んち来い 町田店」オープン
2006年春	「下北っ子居酒屋 とりとんくん」オープン
2006年春	「池袋っ子居酒屋 俺たちのとりとん」オープン
2007年春	「癒し家もっくん」オープン
2007年春	「下北沢どんぶり」オープン
2007年春	「居酒屋いくなら俺んち来い 高田馬場店」オープン
2007年1月	「居酒屋いくなら俺んち来い 大宮店」オープン
2008年春	「吉祥寺どんぶり 高田馬場店」オープン

現在、全11店舗展開中



ファイブグループ 店舗情報

半兵卫
東京都武蔵野市吉祥寺南町1-4-1 井ノ頭ビルB1F

吉祥寺っ子居酒屋 とりとん
東京都武蔵野市吉祥寺南町1-4-1 井ノ頭ビルB1F

池袋っ子居酒屋 俺たちのとりとん
東京都豊島区南池袋1-20-9 第一中野ビルB2F

下北っ子居酒屋 とりとんくん
東京都世田谷区北沢2-15-3 中村ビルB1F

居酒屋いくなら俺んち来い 町田店
東京都町田市原町田6-10-7 十字屋ビル2F

居酒屋いくなら俺んち来い 高田馬場店
東京都新宿区高田馬場3-1-6 宝来ビル

居酒屋いくなら俺んち来い 大宮店
埼玉県さいたま市大宮区中町1-60 あいすビル4F

癒し家もっくん
東京都武蔵野市吉祥寺本町1-22-1 柏栄第3ビル1F

吉祥寺どんぶり 吉祥寺店
東京都武蔵野市吉祥寺南町1-1-3 三河屋ビル1F

吉祥寺どんぶり 高田馬場店
東京都新宿区高田馬場3-4-18 リッチハウス1F

下北沢どんぶり
東京都世田谷区北沢2-17-13 下北沢砂場ビルB1F

<http://five-group.co.jp/>

