



実体験に基づいた「繁盛店」づくり

有限会社ゼネラルフード事業スタジオ
代表取締役 石川 幸千代

第4回女性起業家大賞・グロース部門優秀賞に輝いた石川さんは、“レストランドクター”として、レストラン経営の活性化、新規オープンの支援・指導などに取り組んでいらっしゃいます。自身の経験に裏打ちされた確かなコンサルティングとプロデュースに加え、時代の流れをとらえた女性ならではの視点で、新しいコンセプトの「繁盛店」を数多く誕生させています。

——受賞した感想は

まちのレストランで売れないお店は病気と同じですから、町医者のように治す＝活性化させることが私の仕事。だんだん事業ゾーンの幅が広がってきておりますので、この賞をいただき、次のステップへの弾みになります。

——ご自分でもレストランを経営されていたそうですね

シアトルに短期留学していた時に目にした、まちのカフェのすばらしさが忘れられず、帰国後、地元の宇都宮でカフェをオープンしました。その後、各地にカジュアルレストラン、高級料亭、イタリアンレストラン、かに料理店、ステーキ専門店などを立ち上げました。17年間にさまざまな形態の15の「繁盛店」を経営し、がむしゃらに働きましたね。

でもバブル経済崩壊後、経営が難しくなり、レストランを閉めなければならなくなりました。今振り返ってみても、非常につらかったです。



17年9月に行われた全商女性連名古屋総会にて、齋藤会長より盾を受け取る

——創業のきっかけは

ある時、編集者から雑誌のコラムの執筆を依頼され、経営者としての生きた経験をつづることになりました。お客さまからの苦情解決策や、従業員とのコミュニケーションを目的に書き留めた「サービスノート」を基に、1年間にわたって連載しました。「学問ではなく、実践的な技術やノウハウが詰まっていて、とてもためになった」「実務経験のある経営者が現場で起きたことを書いているので、説得力がある」など、読者の方から多くの反響がありました。

また、ちょうどそのころ、「あの店の数字が悪いので見てほしい」と、レストラン経営に関する相談を受けることが多くなってきました。私自身の実体験に基づいたキャリアとノウハウが、多少なりともフード業界発展のお役に立てると確信、一念発起して起業しました。

——事業の特徴は

“レストランドクター”として、フードビジネスにおけるコンサルティング全般を行っています。確実に売り上げを伸ばすためには、まずレストランのコンセプトを構築します。このコンセプトが勝負を決めます。次にコンセプトに基づいた開業計画や投資額、売り上げ予測、店舗デザイン、メニュー内容、販売促進企画など、「繁盛店」づくりをトータルでプロデュースしています。

新規店のオープンでも、低迷しているお店の立て直しでも、「売れる店にすること」が最も大切。世の中には、お金をかけてリニューアルするお店はたくさんありますが、低投資で復活させることが私の強みです。時代の流れに乗り、数字を読み、この地域ではこれということが判断できなければダメです。

——今までに350以上の店舗を立て直したそうですね

従来の机上の理論的コンサルタントとの差別化を図り、実体験に基づいた具体的な支援で売り上げを上げることに特化したのが大きいと思います。それも多額の資金を投入せずに行うのですから、この業界に「革命」を起こしたと自負しています。イタリア料理店を沖縄素材の店へ、居酒屋から豆腐料理の店へのリニューアルなどを最近手がけたのですが、売り上げを2倍にしました。その店ならではのオンリーワンのコンセプトと新しさを盛り込み、先に申し上げたことを実践した結果です。

——今後の展望は

自分でレストランを経営している時も楽しかったのですが、レストラン経営者を総合的に支援する現在の方がもっとやりがいがあります。経営者が意欲的になっていく姿を日々拝見できることは大変うれしく、この仕事の醍醐味だと思っています。これからは、もっと多くのレストランを元気にしていきたいですね。

また、2005年に、フードコンサルタントを養成するための学校「ゼネラルフードアカデミー」を設立しました。今後は、フードコンサルタントの育成にも力を入れていきたいと考えております。

