

「100年企業」を目指すレストラン

最初からこの広さ
(800坪以上)でレ
ストランを始めたので
すか？

若かったからできた
のでしょうね。開業し
たのは26歳のとき、
47年前です。私は我
孫子出身なのですが、
取手に親戚が多かった
ので、こちらに土地を
求めました。その頃
はロードサイドショッ
プ、郊外型の店が出
始めた時期でした。
これから日本は変わっ
ていくだろうと考えた
のです。若さに加え、
世間でやっていること
はまねしたくないとい
う性格だったからでき
たのかもしれない。最
初から細かいことを
計算したり、周りの
意見を聞いたりしてい
たら、できなかったと
思いますよ。

経営はどのように学
んでこられたのです
か？

不景氣が自分たち
を救ってくれたと思っ
ています。景氣が良い
ときはあまり考えな
くてもうまくいきます
が、悪いときは私も
従業員もしっかり考
えますから。コンサル
タントと一緒に勉強し
ました。

例えば、今はトン
カツがメニューの割合
としては多いですが、
開業当時は半分くら
いでした。そこからA
BC分析（商品の売
れ筋・死に筋を分析
する管理手法）をし
て、人気のないメニ
ューは入れ替えて、今
のメニューに落ち着い
たのです。3年に一度
は販売実績を基に、
メニューを見直してい
ます。今でも経営の
勉強はしていますよ。
ただ、効率や利益だ
けを追いかけていた
ら、お客さまの気持
ちは離れてしまうだ
ろうと考えています。
混雑する時間帯に予
約を受けると、待た

ないといけないお客さ
まが出てきます。客
席を詰めて座ってもら
うと、お客さまはお
食事を楽しむことが
できません。期待を
持って来られた目の前
の個々のお客さまを
大事にしたいです。

今後の展開はどのよ
うにお考えですか？

「100年企業」を
目指しています。身
の丈に合った経営で、お
客さまに喜んでいただ
ける店を長くやってい
きたいですね。チェー
ン店にすることなどは
考えていなくて、今の
店を精一杯良くしてい
くことしか考えていま
せん。間口を狭く、
あれこれ手を出さず、
奥行きを深く、料理
の研究を常にするよ
うにしています。「何
のために商売をするの
か、何が世の中のため
になるのか」を自分の
心の中に持たないと長
続きしないでしょう。



レストランやま忠

代表 小池 力さん

CORPORATE INFO.

取手市桑原1414
Tel. 0297-73-1461



(facebook)

