

大切なのは技術よりも人間性

2店目をオープン。さらに7カ月後には3店舗目と、西牧さんは次々に店舗を広げていった。

「当時はココイチ自体も少なかったのですが、すごく繁盛したんです。たまたま、自己資金はほぼゼロだったので、借金スタートです。2年間で14店舗を出店したので……まあ相当な額ですね(笑)。さらに、14店舗を出すということは、14人の店長を育てなければなりません。その中には独立していく人や、辞めていく人もいますので、お金と人の部分では苦労しました」

それだけの人材を、西牧さんはどう確保していったのだろうか。

「経営者仲間がよ……いい人が来ない」と言うんだけど、いい人材はいい会社に行くから、当たり前なんです。将棋でいえば、僕の会社は「すべて歩」です。でも、「歩」は「金」に成ることができませんから、育てればいいんだと発想を転換しました。「社長になりたい」とやってくる奴らですから、とんでもない社員もいっぱいいました(笑)。どうすれば伝わるのかという「知恵比べ」と、もういいよと諦めない「根比べ」の連続です。だから、人によって育て方はまったく違うし、僕から諦めることはありませんでした。とにかく、大事なことは技術より



先佐からの
金言
素直最強、頑固最悪

西牧氏のもとで働くオーナーになるまでを扱うYouTubeチャンネル。独立のヒントがここに!!
【CoCoで独立してタワマン買います!!】
<https://www.youtube.com/channel/UCq20M4EY4J4WLRlc91UxkQ>

も人間性だと、いつも伝えています。嘘をついたり、ごまかししたり、謝らなかつたり、お礼を言えなかつたりダメ。お店は一人ではできません。いい奴には人がついてきて、一緒に頑張ってくれるんです。だから、僕はまあまあいい奴なんだと思えますよ(笑)」

こうして、西牧さんのものを独立していった社員は20名にもなります。

「果立っていった子たちが毎年、僕の誕生日会を開いてくれるので、すごくありがたいですね。今も10年選手が1人います。ココイチ

の独立って、諦めさえしなければ誰にでもできるんですよ。でも、ダメなのが頑固女子。うちの会社では「素直最強、頑固最悪」と言っているんですが、ときどき自分なりのやり方で成功したという子がいるんです。でも、商売なんてたくさん先の人がいるんだから、教えてもらわないほうが逆に不思議です。入社1年目なら入社2年目の先輩を、独立1年目なら独立3年目の成功しているオーナーを、5店舗をやりたいと思ったら10店舗をやりたいと思うたら10店舗ばいばい。いろんな人のいいところを

もらって混ぜれば、それはオリジナルです。それなのに、変なプライドが邪魔をしてしまうんですよ(笑)。独立から26年が経った今では、本部の担当者よりもキャリアが上になることも増えてきた。

「あれこれ言うので、若い担当の方々は僕のこと大嫌いだと思えます(笑)。でも、僕自身も本部の大先輩の皆さんに言っていたように今があるのだから、その恩返しに自分の役目かなと思っています。僕はココイチしか知らないですし、ココイチが大好きなんで、これからもココイチのために頑張っていきたいですね」

Owner's Interview

ココイチのブルームシステムで独立したオーナーにインタビュー。彼らはなぜココイチのオーナーになり、そしてどんな苦勞を乗り越えてきたのか？ 挑戦した人から生まれる、心に響く「金言」とともにお届けする。



ブルームシステムの
のことを聞いてすぐに
心は決まりました



Owner's Interview
株式会社スカイスクレイパー
西牧大輔
(にしまさき だいすけ)

PROFILE
1996年12月に株式会社スカイスクレイパー(旧社名:株式会社西牧)を設立し、現在は25店舗を運営(同社によるYouTube「CoCoで独立してタワマン買います!!」などPRにも力を入れている。週5でココイチに通い、「海のカーレー」の3年が定着。

目標はとにかく社長になること」

ブルームシステムで独立し、現在は1都3県に25店舗を経営する株式会社スカイスクレイパー代表取締役の西牧大輔さんがココイチと出会ったのは、大学4年生の秋。「当時はパブル景気で、僕を含め、ほとんどの友達が「社長になる」と意気込んでいました。旅行会社から内定をもらっていた僕は、卒業までココイチでアルバイトを始めたのですが、店長が朝から晩まで一生懸命働いていたので、なんでこんなに頑張るのか聞いたところ「独立したいんだ」と、ブルームシステムのことを教えてくれました」

システムの詳細を聞いた西牧さんは、翌朝、内定をもらっていた旅行会社に断りの連絡を入れた。「すぐに心が決まりました。大卒が来るような会社じゃない」とも言われましたが、退路を断って入社を直談判したんです。それが30年前です。まだココイチも関東に15店舗くらいしかなく、親も激怒しましたが、僕の目標はとにかく「社長になること」だったので、仕事はなんでもよかったです」

最初に配属されたのは埼玉県

松山駅前店と3店舗で修業した後、入社2年3カ月で独立許可を得た。約1年間の物件待ちを経て、26歳のときに念願の社長になった。「旅行会社だったら、絶対にそのペースでは社長になれていません。もちろん、それだけの期間で独立をするのだから、首までカレーに浸かるような修業の日々でしたが、今考えれば、その倍くらいの苦勞はしなくてもよかったです。独立1号店は、群馬県の大田西矢島店。ココイチは、直営店や引退される加盟店など、既存店を譲ってもらって独立できるのですが、これは、売り上げが見えていて、それなりに人も揃っているんで、リスクが限りなくゼロなんです。実は、以前に自分でもゼロから飲食店を立ち上げたことがあるんですけど、そのときにブルームシステムで学べることでどれだけ恵まれているか身に染みしました。銀行の融資も、物件探しも、ココイチの名前があるからスムーズですし、「人、金、借金の商売において、人以外をすべて用意してくれて、しかもリスクがほとんどないんで、ありえないですよ」

人材育成の中で僕から諦めることはない

1号店の出店から10カ月後には

