



スパークスネットワーク  
中村恵美 代表  
×  
コロンブスのたまご  
宇井義行 CEO

## 飲食店経営 立て直しの極意

18歳から飲食店で実践的な飲食業を学び、26歳でフードコンサルタントとして起業してから指導実績日本一の全国3000店舗以上の飲食店を指導してきた株式会社コロンブスのたまごの宇井義行CEO。パチンコホール法人に特化した人材育成プログラムを手掛けてきたスパークスネットワークの中村恵美代表。コロナ禍を経て出会った2人が、飲食店経営の開業と立て直しについて語り合った。(文中敬称略)

——はじめに、お二人の出会いから教えてください。  
**中村** きっかけはコロナでした。2020年の春からコロナ禍がはじまって、パチンコホールが休業を余儀なくされましたよね。同時に「不要不急」の研修もストップして、2020年5月の売上げがゼロだったんです。その時、顧問税理士の先生に「パチンコだけのコンサルでは厳しいでしょうか」と相談したところ、もう1本柱を作った方がいいとアドバイスをいただいていた。しばらくして宇井先生を紹介していただいたのがご縁です。宇井先生はフードコンサルタントの第一人者。いまは弟子として飲食業を学ばせていただいています。

**宇井** 私が飲食店に出会ったのは、大学に行くためのアルバイトです。そのとき毎日働けるのは飲食店しかなかったからです。ところが、飲食店で働いてすごく感動したのは、まだ18、19の子供にすぎないのに、お客様が本当に愛してくださったことです。ひとのため役に立つていくことがすごく嬉しくて、飲食業は素晴らしい仕事だと思いました。だから、私がいま経営者の方にお伝えしているのは、働いてくれる社員にまず教えるのは、技術ではなくて飲食業の素晴らしさだと。それがいい仕事をするにつながるんです。

**中村** 最初に経営されたのは9坪のカレーショップだったんですよね。

**宇井** 大学を出た時にたまたまお話をいただいて、もちろん若いし、その頃は居ぬき物件というのがなかったので、経営委託という形でスタートしました。それで26歳までに6店舗やりました。外から見ると若くて店舗増やしてカッコいいんだけど(笑)、銀行に返済しなきゃいけないし、利益が出ていたから税金も納

簾分け式のフランチャイズというスタイルもできるの  
で、キャリアアップはしています。

**中村** 私が関わらせていただいているクライアントさ  
んで、飲食店も経営されている会社は何社もあるん  
です。飲食業を経験することですごくいいなと思うの  
は、パチンコ業しか知らなかった時にはできなかった  
経験ができること。一例ですが、パチンコホールでは  
お客様からクレームばかり言われていたスタッフが、  
飲食店に行ったら、ありがたうって言ってもらえる  
と。こんなに毎日ありがたうって言ってもらえる仕事  
って素敵だなと言ったりするわけです。お互いが補完  
しあえる仕事になっていますよね。

——パチンコ業界の市場規模が縮小していく中で、多  
くのホール企業が多角経営をしています。

**宇井** ホール経営者は、以前は節税対策を兼ねて飲  
食店を経営する企業もありましたが、今は柱となる  
パチンコ事業以外に他の柱を作っていないかなくてはなら  
ないと、本当に考えています。一方で以前から飲食店  
を経営しているホール企業さんで、飲食業が伸び悩ん  
でいる会社も増えています。パチンコが厳しくなるな  
かで、本気で飲食をやるにはいいんじゃないかと思  
います。

**中村** パチンコ業がすごく良かった  
経営者にとって、薄利利益をしつ  
く、原価何銭の世界はある意味で

**宇井** 吉野家の牛丼のような業態  
ね。でも飲食店は本来、付加価値の  
から成り立つわけです。だから

続きはデジタルブックで  
ご覧いただけます。  
詳細はこちら▶

めなくてはいけない。それで26歳のときに思ったこと  
は、私は日本全国、海外にも出店して多くの人を喜ば  
せるのが夢だった。でもこのままでは無理だな。そ  
れなら、全国の飲食業の社長を銀行・店長だと思って  
コンサルタントになれば、全国にお店を出せるんじや  
ないかと。そんな生意気な考えで26歳の時にコンサル  
タントとして立ち上げて、最終的に1000人以上の  
社長にお伝えしました。

**中村** 飲食業のどこに魅力を感じたんですか？

**宇井** 飲食業の素晴らしさは小が大に勝つところ。  
飲食業はサービスを提供する付加価値提供業。もの  
だけ売るのであれば規模が大きくないと勝てない。  
でもサービスという付加価値を提供するのであれば、  
小さくても勝つことができる。坪あたりの利益では小  
が大に勝てるんです。飲食業というのは身近なレジャ  
ーなので、いまは多くの人たちの楽しみであるこのレ  
ジャーに恩返しをしたいと思って活動しています。

**中村** 身近なレジャーということではパチンコホール  
も同じですね。来店価値を高めて、来ていただきたいお  
客様にいかにも楽しんでいただくか。宇井先生に教えて  
いただくようになって「あ、パチンコと一緒だ」と思い  
ながら飲食業の勉強をさせてもらっています。これま  
ではホールの人材育成のお手伝いをしてきましたが、  
いま先生から学んでいる、数字を見ながらしっかり業  
績を上げていく経営コンサルタントの仕事は飲食店  
でもやっていくことで、パチンコ業の皆さんにお返し  
したいと思っています。

**宇井** 私がお仕えした社長にも、パチンコ店で飲食

業もやられている社長はたくさんいたので、パチンコ  
ビジネスについては存じ上げています。パチンコホー  
ルの経営者は、経営者として非常に優秀です。いまパ  
チンコ店のサービスは素晴らしい。だからサービスを  
追求するならば、飲食もやった方がいいんじゃないかと  
(笑)。飲食業は料理も、サービスも、店の雰囲気も付  
加価値を売っているんです。パチンコ業のベースをも  
とに、飲食業でビジネスに付加価値を付けていけば、  
より効果が出ると思います。

**中村** 私には、パチンコはパチンコでぜひ頑張ってい  
ただきたいという思いがあります。一方で、働く人た  
ちの教育の仕事をしています。一方で、働く人た  
ちの教育のことを考えてしまいます。私がパチンコ業界に  
入った頃は、どんどんお店が増えていた時期で、社員  
のみなさんには店長になるという目標があった。それ  
がいまは目標が見定まらない。社員が生き生き働く  
ことで業績も上がると思うので、その好循環のため  
にも、社員が活躍するステージを会社として用意してい  
く必要があるのかなど。その時に、パチンコと比べれ  
ば出店コスト抑えられる飲食業はすごくいい業種だ  
と思います。パチンコとは違う、飲食業で働く人たち  
と仕事をすることで、パチンコユーザーの若者た  
ちが考えていること、大切に思っていること、何に夢中  
になっているのかなどを知ることが、ホール経営にも活  
かせると思うからです。

**宇井** 中村さんはやっぱりパチンコのコンサルタ  
ントですね(笑)。飲食店でも直営で何十店舗も出すこと  
が難しくなっています。そうなるフランチャイズ化  
や暖簾分けが大きな支えになるわけです。それによつ  
てスーパーバイザーなどで活躍する場も作れるし、暖