

中身も分からず、上場が目標だった。

**～ゴーゴーらしさに戻る。チェーン理論から転換。～(2
-1)**

宮森宏和氏 ゴーゴーカレーグループ 代表

2011.2.15

金沢カレーの火付け役、松井秀喜選手の応援者として話題になり数多くのメディアに取り上げられ、東京・金沢で31店となったゴーゴーカレー。しかし、2009年から約2年間、出店がぱったり止まった。500店体制を目指し、システム作りに費やしたという。しかし、昨年末、その中止を決意した。代表の宮森氏にその真意を聞いた。2回シリーズ。レポートは安田正明。



新宿南口の新事務所に移った、宮森宏和氏。

・中身も分からず、上場が目標だった

宮森氏は2003年8月、カレーチェーンの展開を夢見て金沢から1人で上京。04年5月、西新宿で8.5坪の「ゴーゴーカレー」1号店を開店。その後、東京・金沢で直営・

FCにてじわじわ店舗数を増やし、07年5月には15店目でニューヨークに直営出店。09年10月にはシンガポールにもFC出店。現在は31店舗、内直営は6店舗だ。



2004年5月5日に開店した、「ゴーゴーカレー」新宿本店(今は移転している)。

「もともと、創業時から上場がひとつの目標でした。なぜなら松井選手はメジャーリーグという野球で言う最高峰に行った。企業で言うと上場だろうと。上場の中身も分からず、決めていました」と宮森氏。

「気合と根性で拡大してきましたが、そろそろ戦略を立てようと2年間ほど出店をストップさせました。財務をきれいにして、幹部社員をいれて、システムを作ろうとしましたが、昨年暮れにとん挫してしまいました」と宮森氏。

「チェーンストア理論を実践するためには、100～200店で立て直すより、今の30店の段階できちんとしたパッケージを作った方がいいと周囲から言われ、僕もそう思った。ゴーゴーカレーを立ち上げる時から、システムを作ってそれを広げて行こうというアイデアがあったんです。勤怠管理や自販機も含めて全部が連動したシステムを作って、それを販売する計画でした。勝つシステムを作って、売って行くつもりでした。店舗が増えれば、システムも勝手に売れると思っていました。」

「でも自分の範疇じゃなかった。あまりにもシステムのことを知らなすぎた。1年半以上かかってもできなかった。最初は半年か1年で作るつもりだったけど、それが延長延長。何千万円もの金を使いました。」

「また、出店戦略についても、間口が2間と決めた。でも、そんな物件は見つからない。いい立地を紹介してもらっても規格外になって出せない。こんなのでどうやって500店舗出せるの?と疑問に思い始めましたね。」

「幹部の方向性も違ってきた。生産性ばかり重視して、カツカレーも冷凍を使おうかという、お客様を裏切るような話が出て、ゴーゴーらしさが無くなってきた。」

そして、チェーンを推進していた幹部達と分かれ、付いてきてくれた社員とともに今年1月から新たなスタートを切った。ニューヨーク店も現地の日本人に売却し、直営からFCIに転換させ、本部を軽くした。

「今は規格を見直して、居抜きでもいいと思っています。ゴーゴーはゴーゴーらしさが大切。かっこつけるんじゃなくて。グラスも店で違ってもいい。新宿と秋葉原で全く客層が違うし、渋谷でも違う。各々に店にらしさがあっていい。」



「ゴーゴーカレー」上野御徒町店(FC)。オープンして3年経つが今も売上は伸び続けている。

・今のFCオーナー、社員を大切に再出発

セントラルキッチンを金沢に建設する予定だったが、現在の金沢のルー工場を残して中止した。

「金沢にセントラルキッチンを作る予定でしたが、今は関東に作ろうと思っています。ローカルはローカル、東京は東京というように完全に切り離して考えます。大きな出店チャンスのある東京に集中した方がいい。ルーは今の金沢の工場で作る、東京を営業拠点にして店舗開発していこうと考えています。」



ロースカツカレー(エコノミークラス)750円。オープンからPM5:55まではゴーゴータイムで650円。



カツは注文を受けてから揚げる。

今もFC新規募集はストップしている。

「既存のオーナーさんに出してもらいたい。今の方々の満足度を上げます。まずは店舗数を広げられるように、現在5.5%のロイヤルティーも一旦安くしようと計画しています。第三者による格付け機関みたいなのを作って、経営が良いところはロイヤルティーも安くして、ルールを破ったところは高くするなど。金利と同じですよ。僕はおとなしく謙虚にして、オーナーさんが目立って店舗を増やしてくれればいい。」

「3店舗持つまで我慢すると大きくなれます。3店分の利益で繰り上げ返済していくのが勝ちパターンです。借入が半分になったらまた借りる。すると出店スピードが上がる。1店舗で利益が出たら遊んじゃう人が多い。単に、ウチのFCいいですよじゃなくて、勝ち方のセミナーをやりたい。」

「お金は怖い。欲が出ると破綻する。そうならない為には道德教育。米国の経営者は信仰したりして欲を抑える。道德なくして繁栄なしです。理念の教育が必要でその為、今年『基本道理、基本の徹底、人の道』というスローガンを掲げています。松井選手も毎日、基本のキャッチボールをする。プロになったからしなくていいわけじゃない。私利私欲は畜生の世界のこと。人として生まれてきて、損得ではなく善悪で、自分の

為ではなく世の為人のために動かないと。」

カンボジアに学校を作ろうと、ワタミ会長の渡邊美樹氏が理事長を務める NPO 法人 スクール・エイド・ジャパン。宮森氏もその一員として活躍を続けている。一皮むけて、謙虚になった宮森氏の次のステージに期待したい。

【取材・執筆】安田 正明(やすだ まさあき) 2011 年 2 月 8 日取材