

つながりの創造 “活躍する同窓生”

同窓会
×
卒業生

飲食業界
×
世界戦略

株式会社KINGYO
代表取締役

飯田 貴文さん

外国語学部2003年卒業。日本一金魚すくい大会で優勝した、その一芸を認められて、株式会社リクルートに入社。2年後、株式会社KINGYOを設立。

■ 経歴を教えてください

私は名古屋学院大学卒業後、日本一金魚すくい大会で優勝した経験が認められ、株式会社リクルートに入社しました。そこで広告とマーケティング、マネジメントを学び、2006年に独立して伏見に飲食店を開店。現在は2つの会社と、株式会社KINGYOは9店舗(今年さらに4店舗オープン予定)を経営するまでに成長しました。

■ 急成長の要因はどこにありますか？

コストダウンと品質管理を一番に考えたことでしょうか。まず、名駅に店舗を集中し、調理を中央集中調理場1カ所で行って各店舗へ配送することで、食材と人件費のロスを減らしました。食中毒の知識を持つ料理人が調理を行うよう徹底したり、最新機械を使って誰でも味を落とさず調理ができるオペレーションの構築をしたことも大きいと思います。

また、敵がないマーケットで戦うことが、経営の鉄則だと常に考えています。例えば名駅に100人規模でパーティーができる場所が少なかったので、1億で内装を作り込み、120人のパーティーができる「CLOCK」を作りました。狙い通り、オープン当初から大変人気の店になりましたね。

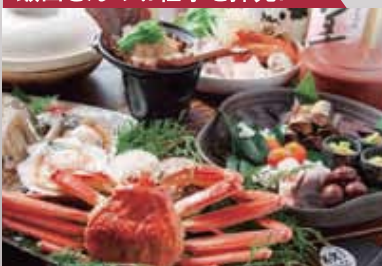
■ 今後の目標を教えてください

今は世界戦略を考え、大学で勉強していた中国語を話せるようになりたいと、店を社員にまかせて夏から上海で中国語を勉強中なんです。将来は英語、スペイン語も習得し、様々な分野で世界に進出していきたい。

3年前に1億の損失を出し、倒産の危機になったこともありました。ですが、それを乗り越えて今がある。「すべての事柄は未来に繋がっていく」ということをスティーブ・ジョブズ氏が言っていますが、まさにその通りだと実感しています。

経営の鉄則は
敵のいないマーケットで
戦うこと

飯田さんのお仕事を拝見!



「こいこい」の料理。中央集中調理場で品質管理を徹底
※「こいこい」はP12で紹介しています



「こいこい」など9店舗を経営。今年さらに4店舗を
オープン予定