

冒頭 Good!

「社会人になっ ての最初の挫折体験は、膝を壊して退職せざるを得なかっ たことですね。」

外食業界で注目されている新鋭コンサルタントの原島純一氏は、インタビューの冒頭から情熱的に語り始めた。

「それまでは、それこそ誰でも知っ ている某ファミリーレストラン・チェーンで店長として全国を渡り歩く日々でした。赴任地が決まると、そこに引越して働く繰り返しです」

体力勝負と言われる外食産業の接客現場であるが、やはり長年の激務のツケが出てしまったという。

「身体を壊した店長というのは正直キツイです。まして内臓でしたらごまかしようもありませんが、満足に歩けないとなりますと傍目に判っ てしまいますし、これはもうお払い箱にしかなりようがないので……」

原島氏にはコーチングの熟練指導者としての意外な一面もある。その能力を活かせば、社内で居場所くらいはありそうだが、現場が

ら叩きあげてきたプライドが安易な道を選ぶことを許さなかったのだろう。会社を飛び出し、『飲食業の社会的地位を向上させたい』との理念を実現させるべく、独立コンサルタントの道を歩み始めたのである。

「飲食業界では食材と人件費を合わせたF1コストが65%とか、原価率が33%とか、ありふれた指標が存在しますが、その数字に縛られるのは意味がないと思っています。」

原島氏のプロコンサルタントとしての視点は、あくまでも現場主義に徹しており明快でブレがない。

「まずは経営者が何をやりたいのか、どんな店を作りたいのかを知り、その理念を実現してビジネスモデル化するのが私の仕事です。」<sup>た</sup>

ここで活躍するのがコーチングスキルである。店舗の担当者と共に悩み、考えていくなかで気付きを与え、自らの力で解答を築きあげていくことで経営理念を実現し強い店を創りあげていく。現場を大事にするがゆえに

原島氏は二つの信念に拘り続ける。すなわち、『上から目線で口をきかない』ことと、『現場の立場に立って改善をこころがける』ことである。

往々にして独立したての診断士が苦勞する顧客集めについても独自の戦略を構築する。個人客向けのメルメサイトである食べログやぐるなびに対して、飲食のアドをターゲットにしたサイトを立ち上げ、ヤフーのカテゴリ内オ3位の人気を誇っているのだ。

「これは経営者との接点を作るのが目的。コンサルの営業を前面に出すと、なかなか会ってもらえませんから」と笑いながら語る。

将来、どのような診断士になりたいかとの質問に対して、実にユニークな答えが返ってきた。

「私が拘るキーワードとして、『冗費』と呼ばれる存在になりたいということがあります。コンサル業に転身してから、山下先生をはじめ多くの先輩方に助けていただきました。で

「だから私も、後輩たちに仕事を分け与え、兄貴と慕われる存在になりたいのです」

最後まで情熱をこめて語り続けた原島氏だが、兄貴というキーワードを語る際には特に真摯なまなざしになったことが印象的であった。