

人生転換の決断！ F Cで起業果たした男たち

事例1

「道とん堀」を 二一店展開するメガF Cに成長

丸道



丸道 忠社長

「そのオーナーの店がとにかく繁盛したのです。その後も数店のF C立ち上げを経験しましたが、成功するオーナーを見て社員として嬉しく思った反面、自分でもやってみたいと思うようになりました」

その旨を稲場社長に率直に話したところ、ある条件を出された。

F C本部で立ち上げ期の社員として活躍後、自ら加盟店となり独立を果たしたのが丸道（東京都新宿区）の丸山忠社長だ。お好み焼きチェーンの「道とん堀」を二一店運営するほか、F Cで居酒屋二店、リラクゼーションサロン二店を展開している。

「二三歳で独立する時に考えていたのは、『ベンツのS L、ロレックスが欲しい』の一点。結果、二五歳でそれらを手に入れました」

一七歳で、立ち上げ期だった道とん堀に入社。同氏にとつて稲場裕幸社長は地元先輩に当たる。一八歳で店長を経験。二〇歳の時にF C一号店の立ち上げに携わった。

「どんなに努力すると言っても、資金がなければダメだ。本気でやりたいならこれから二〜三年は無休・無給で働くくらいでなければいけない」

普通の人間はそれで諦めるはずと、稲場社長も考えたのだから。しかし丸山社長は、その言葉通り、朝から晩まで働き目もふらず必死に働いたという。

「もし、給料をもらっていても使う時間も遣い道も無かったですね。それだけ一心不乱にやりました。今から同じことをやれと言われても出来ない」と思います（笑）

この努力が認められ、二三歳で独立を果たしたのであった。会社側に給与を全てストックしてあり、その資金六〇〇万円と母からの借り入れ一〇〇〇万円、稲場社長から一〇〇〇万円を借り入れて元手とし、F C加盟した。九六年に、チェーン一四号店となる国立店をオープン。二五坪で売り上げ予測は月商二二〇万円だったが、蓋を開ければ平均四五〇万円を記録した。店長経験もあるため、直营店同様のスタッフ教育・現場管理が行き届いた結果でもある。

「勢いに乗って、三店まで拡大し、天狗になってしまいましたが、三人の店長を使って、自分は週休四日で給与は手取り三〇〇万円。二年間、無休で仕事してきた反動かもしれないが、遊びまくってしまいました」

そのツケはすぐに払わされることになった。各店の売り上げが下がり始め、さらには店長が不満を募らせて、三人中二人が同時期に辞めることになったのだ。久しぶりに現

場に目を凝らすと、行き届かない点も多く見受けられた。「これではいけない」と初心に立ち返り、現場に出て陣頭指揮を執るようになりました。何とか売り上げを回復させるのが大変でした」

その後、本部のF C開発の仕事も手伝った。そこで道とん堀は大和ハウス工業と業務提携し、地主に物件を建てさせて借り上げる仕組みを整えた。丸山社長は、その新方式を真っ先に実践して成果を挙げていったのである。今年は今更に、三光マーケティングフーズにも加盟して出店をする予定だ。