

一緒に夢を…追いかけてませんか!?

CEOからのメッセージ

第21回 「日本食を自分たちで広める」、日本人としての誇り



日本人や日系企業が比較的に少ないアメリカ南部で、大成功し、急成長を続けている日本食レストランチェーンがある。「Seasons of Japan」だ。1日の顧客数1店舗あたり700~1500人。その99%はアメリカ人。ジョージア州に5店舗、サウスカロライナ州に2店舗。そして現在、オープンに向けて急ピッチで準備が進められているのが、カリフォルニア州アーバインと、フロリダ州ジャクソンビルの新規2店舗だ。開店予定は2013年。さらにハワイ、シカゴ、ニューヨークにも進出するプロジェクトが組まれており、その先には日本への逆輸入、そしてアジア市場も視野に入っている。

Seasons of JapanのCEO平田敏之氏は、展開する店舗数の目標を、2020年には千店にすると明言している。そこまでの数にしたいて望むのは、「日本人による日本食レストランを広めたい」という日本人としての誇りが根底にあると話す。

「私一人でそこまでやるには無理があります。今後、エリアごとにお任せする方を決めていき、その方のパートナーシップでビジネスを進めていきたい。たとえば、サンフランシスコの地域をよくわかっている方にはエリア内にSeasons of Japanの店舗を次々に開けてもらうのです。ロサンゼルスはこの方、ジャクソンビルはこの方、ハワイはまた別の方と責任者を立てていき、彼らの手腕をおおいに発揮していただくのが最善の策だと考えます」

もちろん、Seasons of Japanとしての店舗の管理システムやレシピのコンセプトは厳しく遵守してもらう。「私が求めているのは利

益ではありません。Seasons of Japanの名前を全米に、世界に広めてほしい。それが私の願いです」

平田氏が思い描くビジョンには、数年後にSeasons of Japanグループの責任者が定期的に一堂に会し、理念やシステムを確認する勉強会の開催が含まれている。

「さらに地域ごとの責任者が、その下のネットワークを持つことでフランチャイズが広がるのであればそれでもいいと思っています。私から見れば孫に当たりますが、ブランドのコンセプトをしっかりと守っていただける限り、そういう方法も十分現実的だと考えます」

そのためには「日本食は我々日本人の手で広めるのだ」という誇りを持つ仲間が絶対に必要だと強調する。「皆で成長していかなければいけません。一人勝ちしようとするから失敗するのだと思います。実際に私のアイデアに魅力を感じて集まっていた方々は、日本食を広めるという理念自体に賛同してくださっています。このビジネスは単なるマネーゲームであってはなりません。それよりも、このビジネスを通じて、日本食の夢を実現することが大事なのです。このアメリカで日本食レストランのトップになるのは、日本の企業であるべきだと思いますか?」

マネーは頑張った結果についてくるものであって、決して目的であってはならない、そのことを平田氏は繰り返し口にしました。そして、「この考え、おかしいと思いますか? いや、正しいと思う人と夢と一緒に追いかけてほしいですね」と続けた。

2013年、いよいよ、カリフォルニア州アーバインとフロリダ州ジャクソンビルに新店舗がオープン、平田氏は夢に向かって着実に前進している。



Seasons of Japan
ジョージア州サバンナに5店舗、サウスカロライナ州チャールストンに2店舗。現在年商1200万ドル。新鮮な食材を素早く美味しく提供する、ハイエンドなファストフード店。アメリカ人の好みに合わせたオリジナルメニューが豊富。ドライブスルー方式も採用、きめ細かいサービスが人気。CEOの平田敏之氏は、神戸市出身。1995年にプロゴルファーとして渡米。USゴルフチャンネルの解説者を担当。99年に転身、レストラン経営に乗り出す。

急成長中の日本食
レストランチェーン
2013年カリフォルニア、フロリダ、
シカゴ、ハワイ、ニューヨークに
進出決定!

全米展開に向けて投資家&フランチャイジー&マネージャー募集中!

ご興味のある方は
ご連絡ください

TEL: 912-349-6661 / 912-658-8825 (Hiromiまで)

www.seasonsofjapan.com

E-mail: franchise@seasonsofjapan.com