

関東を中心に焼き肉店「特選和牛大将軍」「国産牛焼肉くいでん」などを展開する「大将軍」(千葉市中央区、1974年創業)がコロナ下で新店舗をオープンさせるなど拡大・成長戦略を展開している。かつて経営不振に陥った同社を再建した南慎一郎社長(63)は「ポストコロナを見据え、条件の良い物件や優秀な人材を確保したい」と話す。【聞き手・沢田石洋史、撮影・松田嘉徳】

高級路線で出店加速

——社長就任から現在に至る経緯を。

インタビュー

最前線

◆2012年に当時のオーナーから経営立て直しの相談を受けたのがきっかけです。前年の東日本大震災で牧場が放射性セシウムで汚染されたり、焼き肉チェーン店で集団食中毒事件が起きたりして、業界に逆風が吹いていた時期です。翌13年の社長就任時は債務超過に陥っていました。

チェーンとの差別化です。価格競争が激化する中、品質と価格において一段上に抜け出したのが「国産牛焼肉くいでん」で、食べ放題に力を入れています。さらに、その上を行くのが「特選和牛大将軍」です。日本人は焼き肉とすしが大好物。単価が高くてでもマナーは存在し、価格競争に巻き込まれないメリットがある。品質、サービス、設備に徹底的にこだわって、高級路線を進めました。

◆社長就任時に「笑顔でつなぐ、3つの幸せ」を経営理念としました。お客様、社員、そして社会の「幸せ」に貢献することが、大将軍の存在理由だからです。地域貢献としては、Jリーグのジェフユナイテッド千葉とバスケットボールリーグの千葉ジェッツのスポンサーになったり、地元NPOへの支援活動を行ったりしています。顧客にも社員にも「日本一」と呼ばれる焼き肉店を目指します。



大将軍

南慎一郎 社長

みなみ・しんいちろう 1958年、兵庫県生まれ。大学卒業後、外食産業、建設・不動産業界を経て98年に株式会社どん(現アークミール)に入社、2008年に社長就任。13年1月、大将軍の顧問に。同7月から現職。

16年に千葉銀行系のファンDなどから出資を受けて経営再建を図りました。今年1月にその「出口」として、しゃぶしゃぶや和食の店舗などを展開する木曾路が全株式を取得し、木曾路グループの一員として再スタートしました。

——その間、どう再建を。

◆低価格帯で勝負する全国

◆コロナ禍の影響は？

◆酒類の販売が制限されるなど、影響はあります。ただし、昨年の初動段階から店の入り口で検温に協力してもらい、感染対策を徹底しました。

◆今後どんな会社か。