

# 情熱と腕だけで駅前開業ができる 「トラスト方式」

株式会社ムジャキフーズ（東京都）



「自分の店を持ち、自慢の腕をふるいたい!」という情熱と技術のある料理人と信頼関係を築き、自社が持つリソース（一等地物件、資金、経営ノウハウ等）を活用し、全面的にバックアップしながら、独立希望者と一緒になって繁盛店をつくりあげる「トラスト方式」を確立した。

## 受賞ポイント

- ★ 料理人の独自性を活かすと同時に、企業の組織力で独立の不安やリスクを解消できる飲食店開業の仕組み。その街ならではの店を増やすことで、街の活性化にも寄与している
- ★ フランチャイズ店とは一線を画し、店舗ごとに業態、屋号、レシピが異なる多様性を実現。出店の検討にあたっては、料理人と企業が一緒になって企画を練り上げる

## 事業内容

### 新たな独立開業の仕組みを展開、実現

飲食店経営と不動産仲介業を手掛ける企業の子会社として1997年に設立。店舗支援サービスの提供及び飲食店の経営を行う。ラーメン店経営のノウハウを活かし、2001年に初の業務委託店（ラーメン店）を出店。2004年にラーメン店以外の業態で出店を実現する。2005年には、駅前一等地の物件を用意し、開業資金・保証金なしで開業のチャンスを与える「トラスト方式」を導入。以降、腕とやる気はあっても資金などの制約により独立に踏み切れない料理人を支援し続け、現在首都圏を中心に95店舗の繁盛店を展開する。

## サービスの背景と目的

### 料理人への裁量と信頼が、繁盛店誕生の秘訣

ムジャキフーズが展開していたラーメンチェーン店が経営不振に陥った際、立て直そうと試行錯誤していた社長だが、店のスタッフに「自分たちに任せてくれれば店を盛り返して見せる」と言われる。これに対し「勝手にしろ!」と言い放った社長だったが、現場のスタッフにすべて任せたと、驚くほどに業績が右肩上がりに。「すべての責任を現場に与え、「ここは自分の店だ」と責任感を持ってもらうこと、そして、料理人と経営者が信頼関係を築くことが、一番成果を出す方法だ」ということに気づき、「トラスト方式」が誕生した。

## サービスの特徴と独自性

### グループのスケールメリットを活かした支援

業務委託を開業手法として取り入れ、17年という経験、実績のもと、次のようなサービスを提供しながら、独立をめざす料理人たちが安心して開業し、「一人ひとりの想いを最大限に活かせる環境」を整えている。

- ① 店舗は、個人では出店できない駅前一等地に限定
- ② 職人の意欲を掻き立てるため、お客様に出す料理、屋号、出店地などは料理人が決定
- ③ 不安がある料理人は、まずムジャキフーズに入社し店長として店舗を運営。軌道に乗せてからそのまま引き継ぎ、独立できる仕組みを導入
- ④ 備品の購入や設備維持補修の手配、販売促進・コスト低減のアドバイスなどの情報を提供
- ⑤ オーナー同士の情報交換や競争意識の醸成などを目的に、開業後にオーナーが集まる勉強会を開催

## サービスをつくりとどけるしくみにおける工夫

### 開業資金不要で独立開業を支援

優れた腕を持つ料理人が、必ずしも十分な資金を準備できているわけではない。ムジャキフーズでは、駅前一等地の物件を用意することに加え、開業資金（設備費、内外装費、備品費、広告費等）や保証金を不要にするなどして独立をバックアップ。料理人が夢を実現できるよう、資金面による開業へのハードルを下げている。

### 独立開業希望者と一緒に企画を練り上げる

独立開業希望者は、自分がやりたいと思う事業プランについて同社の担当者と一緒に企画書をつくる。企画書が通ると開業資金不要で企画に合わせた店舗が用意される。この企画書は、開業後も店主と同社が議論する拠り所となる。

### 『店タクどっとコム』で独立開業支援を活性化

ムジャキフーズでは、店を託したい人と店を開業したい料理人を結びつけるポータルサイト「店タクどっとコム」を運営。同社の「トラスト方式」だけでなく、料理人に店を託したい他社なども参加できるように間口を広げることで、独立開業支援の動きが活性化するように取り組んでいる。

## 組織データ

|     |                             |       |        |
|-----|-----------------------------|-------|--------|
| 組織名 | 株式会社ムジャキフーズ                 | 創立年   | 1997年  |
| 業種  | 飲食                          | 本社所在地 | 東京都渋谷区 |
| URL | http://www.mujaki-foods.com | 従業員数  | 41名    |

## 得られた成果や与えた社会的影響

### 街を元気に、おもしろく

フランチャイズやコーポレートなどのチェーン方式による出店が増え、「どの駅前も同じ店ばかりでつまらない」と感じる人もいる。本サービスは、料理人自らが屋号、味、店の風情といった価値を創出するため、駅前に個性や活気をもたらす、街に集まる人々に楽しみや喜びを提供できる。チェーン方式で見られる飽和性（一つの商店街に数店しか立地できない限界）を持たないため、例えば商店街の端から端まで本サービスの店舗を導入しても問題は生じない。

### 独立開業をめざす者を応援し、活躍の場を創出

本サービスによって多くの料理人を抱えているため、料理人をめざす者が一流の料理人のもとでキャリアを積むことが可能。画一的調理方法をもとに展開している店舗や短期間で職人を養成する学校などと比べても、料理の腕を磨く場として有益である。また、独立開業をめざす料理人たちの活躍の場の創出、ひいては地域経済の活性化にもつながっている。

### 新たな「働き方改革」を実現

生産性向上が注目される働き方改革だが、「やらされているのではなく、やりたくてやる」という気持ちが重要である。本サービスには、自分で決めた営業時間、やりたい調理工程でお客様に喜んでいただき、その分報酬が増えるという特徴がある。契約オーナーも、予約がいっぱいで休みなく店を開ける月があれば、翌月には長期休暇を取るなど、メリハリを持って店舗を運営している。

本サービスは、腕もやる気もあるのに資金や土地がない料理人たちにとって、開業という夢を叶えるための「新たな働き方」の一つになっている。



「トラスト方式」を活用し、独立開業した料理人