



2012年4月10日(火) 16:33 U-10

21歳で起業を決意。目指すは、30歳で100店舗。若き外食ベンチャーが突き進む！！

渡邊裕樹氏 株式会社サンクチュアリ 代表取締役

記事への評価 ★★★★★ 4.0

取材・執筆：関根裕介 2012年4月10日執筆

1985年生まれ、現在26歳。21歳の大学在学中に起業し、**中野**エリアを中心に直営6店舗、FC4店舗と次世代の若き外食ベンチャーとは、渡邊裕樹氏のことかもしれない。出身は岐阜県。東京は縁もゆかりもない土地だったが、大学進学を機に上京し、そこで周りの先輩達が次々と起業している様子を見て渡邊氏も起業を考えるようになったという。しかし、思い描いた通りにはなかなか進まなかったという。



株式会社サンクチュアリ 代表渡邊裕樹氏。

当時、大学に進学できたものの、一人暮らしだった渡邊氏は学費や生活費を稼ぐため、勉強とアルバイトの両立のみの生活だったという。初めてのアルバイトは**焼肉店**。飲食店だったので、まかないで食費はかけず、月20日以上働いていたという。その後、知人からカラオケのキャッチの話があり、新宿の歌舞伎町で働くことに。渡邊氏はもともと人に話しかけることが苦手で、カラオケのキャッチを経て克服できたという。また焼肉店とは違い、歩合給もあって稼げた時では40~50万円は稼げたという。

そして大学3年の夏、大学の友人と起業を決意する。当時、相方が**バーテン**をやってお酒の知識はあったが、「フードは？」となった。そこで半年間、渡邊氏は中目黒にある串若丸へ修行に行く。そして、2人で貯めた250万円と、知人から借りた240万円を準備。

約500万円をもとに平成19年3月、中野駅北口に「BeBe(べべ)」という7坪14席の**串焼き**バーをオープンする。しかし、順風満帆とはいかず、渡邊氏はこの時期が一番きつかったと言う。内装は手作りを考えていたが、初期にかかる仕入れや保証金などは自己資金だけでは足りず、最初は公庫に行って申請。しかし、さすがに学生相手では貸してもらえなかった。

いったんは卒業を待ってからという考えもあったが、知人の先輩経営者から240万円を借りることができ、オープンに至ったという。当初は200万円弱の売上を予定していたという。実際に蓋を開けると良くて150万円ほど。知人から借りていた240万円を1年で返済しようと思い、利益の中から20万円を返済。

残った利益を2人で折半してやりくりしていたが、お互いに入る収入は数万円ほどだったという。そんな中、徐々に売り上げはゆっくりと下がっていった。そこで、アルバイトの経験で培ったカラオケのキャッチで呼び込みを始める。すると、目標の200万円の売り上げに届くようになり、借金は1年で返済できたという。

当時は一緒にいた相方との間がかなり最悪だった。住まいも店から近い場所へ引っ越したが、6畳ワンルームに2人で共同生活。当時は学生だったため、学校も一緒、店での仕込みも一緒。四六時中一緒にいたので、全く話をしない時期もあった。しかし、互いを思いやる気持ちは忘れずにいたという。その気持ちは今も変わっていないと渡邊氏は思い出を語ってくれた。

その後、渡邊氏の勢いは加速していく。今後の店舗展開を考え、平成20年3月に法人化し、12月に東中野に店をオープンする。この時、現在の店名でもある「鶏ジロー」として出発。「ジロー」とは祖父の名前から。

そして翌年7月に1号店であった「BeBe」を中野富士見町に移転させ、鶏ジロー2号店として出店。その後、同級生だった友人が店に来店した際、焼鳥をやりたいという話が持ち上がる。平成22年9月には千葉県八津市にFC店舗としてオープンさせ、翌年2月には4号店を新高円寺に出店する。



東中野本店。

さらに渡邊氏の勢いは加速。現在、FCオーナーは3名。この出会いはものすごく偶然だったと渡邊氏は語る。5号店はFCとして平成23年8月に中野に出店するが、このオーナーは東中野本店の目の前にあるラーメン屋のオーナー。ちよくちよく店に来てくれていて、ラーメンから焼鳥をやりたいと話が始まったという。

また、もう一人のFCオーナーも相方がよく通っていたダーツバーの店長。その年の11月には江古田でFC店を出店。同月には中野新橋店を直営で出店し、翌月には先輩の経営者から許可をもらって、焼鳥ではなく魚串として新業態「魚ジロー」を中野坂上に出店。法人化してから昨年までのわずか3年で直営5店舗、FC3店舗と急成長を遂げる。

その後、今年2月に新業態として2店舗目となる「魚ジロー」和泉多摩川店をオープン。つい先日、3月30日にはJR南武線にある武蔵新城駅に直営として7店舗目を出店。翌31日には八津店のFCオーナーが2店舗目となる「鶏ジロー」を門前仲町にオープンし、直営7店、FC4店の11店舗まで成長。





白レバー(数量限定)。

渡邊氏のスピードは今後も止まらないだろう。さらに加速していく勢いを感じた。「今年は最低でも20店舗を通過したいです。そして、あと4年後の30歳までに100店舗を目標にしたい。」と、渡邊氏の言葉に迷いはなかった。

4年後の100店舗へ向けて、まだまだ長き道ではあるが、次世代のリーダーとしての貫禄がすでに感じられる。この男なら必ず成し遂げるであろう。