



CLOSE UP VOICE

株式会社 豊筈  
代表取締役 飯田 聖磨さん

コロナ危機を克服し  
再構築したビジネスで  
安定経営を目指す

数年にわたる新型コロナウイルス感染症の影響を克服した飲食店は今、物価高騰や人手不足など、次なる深刻な課題に直面している。経営環境が厳しさを増すなか、パンデミックを契機に見直した飲食ビジネスを、順調に軌道に乗せつつある株式会社豊筈。事業再構築の経緯や経営戦略の変化について伺った。

抽象的だからこそ追求する  
美味しさとおもてなし

— 貴社の事業内容と歩みを教えてください。

飯田 ▶ 弊社は、「お椀」や「湊〇（そえん）」といった飲食店のほか、アツブルバイや錦爽どりの丸焼きチキンなどのテイクアウト及び「豊筈オンラインショップ」、高級弁当やオードブルを宅配する「豊筈」を運営しており、飲食店、テイクアウト、通販サイト、デリバリーの4つの事業を主

軸としています。

事業の中核である飲食店運営は、2010年に「七味屋」を豊橋駅西口近くにオープンして以降、2012年に「宴湊」、2014年に「お椀」、2019年に「湊〇」、そして2021年には「TORINGO（トリン）」と「ラッキーチキン」を展開し、美味しい料理の提供とホスピタリティー溢れる店舗を目指して歩みを進めてきました。

今後も、事業を通じて、お客様や業者様、そして従業員一人ひとりの

幸せで豊かな生活を実現したいと考えています。

— 創業に至った経緯と想いを教えてください。

飯田 ▶ 外食産業に興味を抱き、株式会社甲羅に入社して約10年、調理と店舗運営を担当しました。独立を視野に入れて入社したのですが、先輩方から受けた丁寧な指導に、今でも感謝しています。そして32歳で独立し、「七味屋」を創業しました。

豊川市出身の私にとって広小路周辺は、今の若い人たちが名古屋の栄に抱くイメージに近く、憧れの地でした。そのような想いもあり豊橋に店舗を構えました。今もその想いを持ち続けており、事業経営の側面だけではなく、地域の活性化を願う豊橋商工会議所青年部の一員としても、この街の発展に貢献していきたいと思っています。

— 経営理念を教えてください。

飯田 ▶ 「美味しかったよ、また来るね」の追求です。「美味しさ」は、お客様一人ひとりで異なり、また非常に抽象的な感覚ですが、だからこそ追求する価値があると考えます。また、我々は観光地での店舗経営と違い、いかに店舗のファンになっていたか、リピートしてご利用いただけるかが課題で、「また来るね」がない

限り店舗の継続はあり得ません。つまり、この理念には、料理だけでなく、店舗の雰囲気や清潔さ、スタッフの接客態度や笑顔など、多岐にわたる要素の向上が含まれているのです。一人でも多くのお客様に「美味しかったよ、また来るね」と言っていただけのよう、人材教育を強化し、これらの課題に取り組み、顧客満足度を向上させたいと考えています。

— 競合他社よりも優位に立つ、貴社の魅力は何ですか。

飯田 ▶ 熟練の職人と商品開発能力の高さが弊社の魅力です。

「お椀」や「湊〇」は、居酒屋以上の割烹未満の層を狙い、居酒屋という業態をとりながらも、ハイクラスなお客様に接待などで利用されることを想定しています。これを実現するには熟練の職人が必要で、美味しいから食べに行こうと思わせる卓越した調理技術が欠かせません。

また、お客様を飽きさせないよう、季節の食材を取り入れるため、年に6回ほどコースメニューを変更しています。その経験を積むにつれて、自ずと開発能力が高まり、レシピ情報の蓄積も増えました。さらに、品質向上を目的に自社内で食事を催したり、コース料理開発の参考にするために人気飲食店を視察しています。

INTERVIEW



株式会社 豊筈  
豊橋市駅前大通1-31  
0532-53-8822

危機から学び、将来を見据え経営を見直した  
——コロナ禍が及ぼした影響を教えてください。  
飯田▼市内の多くの店舗が対応を決めかねていた時期に、我々はお客様や従業員の安全を確保しようと、かなり早い段階で全ての店舗の休業を決定しました。その後、想定以上に休業期間が長引き、多くの同業者と同様にキャッシュフローが悪化しました。何もしなくても賃貸料が発生し、雇用調整助成金を受給しても社会保険料で削られていきました。今どきの表現で言えば、「お金が溶ける」ように、尋常ではないペースで資金が減少しました。  
また、人材面では、休業が続いたことで、職人の調理感覚が鈍ったり、実践的な人材育成が実施できなかったり、新人とベテランで忙しさの感覚に個人差が生じたりと、課題が山積みでした。  
過去の経験を辿れば、BSE(牛海綿状脳症)問題で焼肉店が大打撃を受けたように、外食産業は外的要因に大きく影響されやすいと改めて痛感しました。

私も多く目の企業を視察し、研究を重ねてきましたが、スターバックス様と物語コーポレーション様の接客水準がひと際高く、人材育成の参考にさせていただいています。  
とは言え、人材教育の重要性を理解していても、中小企業の弊社には、そこに費やす資金と時間に限界があると感じています。そこで、接客の基本である「返事、礼儀、挨拶、笑顔」の徹底、整理整頓や定位置管理の実施などに注力して指導しています。  
また、経営理念を壁に貼ったり、言葉で伝えるだけでは効果はないと感じ、毎月1回のペースで経営理念や行動指針のペーパーテストを行ない、教育内容の定着浸透を図っています。少しでもスタッフの心に想いが宿ってくればと期待しています。こうした取り組みの効果があつた

業中心のビジネスであつても、利益を安定的に確保できる新たな柱となる事業に取り組むべきだと考え、中食と通販、デリバリーといった分野に事業領域を拡大する考えに至りました。  
——具体的にどのような対応をされましたか。  
飯田▼コロナ禍以前から構想していたテイクアウト専門店として、アップルパイを中心に扱う「TORINOのO(トリンゴ)」と丸焼きチキンを提供する「ラッキーチキン」が並列した店舗を立ち上げました。同時に、効率性やタイムマネジメント、利益向上のため、両店舗の商品を取り扱うECサイト「豊筈オンラインショップ」を開設しました。  
また、豊橋駅前周辺の限られたエリアで法人向けに弁当のデリバリーサービスを1年間展開しました。低価格の弁当でしたので、赤字覚悟で始めましたが、休業中だった職人を活用でき、製造とデリバリーのノウハウが得られ、その後に立ち上げた高級弁当の宅配事業「豊筈」の運営に繋げることができました。  
今ではこの仕出し・デリバリー事業は、豊川・田原・蒲郡・湖西にまでエリアを拡大し、法人や一般向けに千五百円から5千円程度の高価格帯の弁当を提供しています。当初の

の、か、有難いことに離職率は低く、今まで動いていたアルバイトスタッフが弟や妹を紹介してくれるなど、現時点では人手不足に悩んではいません。  
——将来のビジョンを教えてください。  
飯田▼今後、数年間は新規出店を控え、新型コロナウイルス感染症の影響でダメージを負った、キャッシュフローの改善や人材育成の強化など、企業としてのベースの部分を1〜2年で回復させる見通しです。  
また、立ち上げたばかりの高級弁当宅配事業を次年度から本格化し、数年以内に主力事業に成長させます。  
さらにECサイトは、テイクアウト専門店とあわせ、複合的にプラットフォームアップし、生産性と収益性の向上を図る考えです。こちらは全国の店舗が競合となりますので、徐々に販売量の拡大に取り組みます。  
こうした挑戦を積み重ね、我々は何年経っても、「美味しかったよまた来るね」の追求と研鑽を継続し、お客様に満足いただける店舗づくりを目指していきます。

MEAL DELIVERY SERVICE

株式会社豊筈が手掛ける高級弁当宅配「豊筈」は、安心安全な食材を用い、老舗和食店で修業を積んだ職人が仕上げたワンランク上のお弁当やオードブルなどをお届けしています。接待や会議、法事・慶事、年末年始の集まりなど、法人・一般を問わず、幅広いシーンで活用することができます。 ※表示価格は全て税込価格



鰻と鮭飯の特選幕の内おせち弁当 2,780円

使い捨て懐石おせち弁当 都 3,240円

国産牛すき焼きの幕の内おせち弁当 1,890円

天ぷら・鰻と蟹イクラ飯の特選幕の内おせち弁当 2,500円

高級弁当宅配 豊筈

☎ 0532-26-7794 豊橋市および近隣地域へご利用金額に応じて配達します。詳しくはHPに掲載。  
🕒 10:00~17:00  
👤 元旦・社員研修日



「美味しかったよ また来るね」の追求と研鑽を継続し、お客様がご満足いただける店舗づくりを目指していきます。

想定は法人向け専門でしたが、意外にも法事用に注文したいのご要望が多く寄せられたので、一般向けにも販売するようになりました。こういった潜在的な需要も実際に動いてみないとわからないものだと思感しました。  
——経営戦略に変化はありましたか。  
飯田▼コロナ禍以前は、2035年までに店舗を12軒まで拡大する予定でしたが、現在は規模で競うのではなく、地域に根ざした一つひとつの個店を強化していくことが今後の

方向性だと感じています。  
近い将来、人手不足や食材の高騰、人口減少と、我々を取り巻く環境がより一層厳しくなる中で、80点の店を増やすより、100点の店を数軒、運営した方がお客様の満足度が上がり、ひいては我々の幸せに繋がるのではないかと考えたためです。  
——個店の強化には何が必要でしょうか。  
飯田▼どの飲食店でも、お客様は料理などの商品を見る前に必ずスタッフと接します。そのため、飲食店のスタッフの育成は欠かせません。

