

# 東京進出

一九七六年、私は東京進出を決めた。当時、首都圏では、すかいらーくがファミリーストランの新店を積極的に進めていた。同社の主要店の売り上げを

た。七三年に福岡の本社に「セントラルキッチンを見せていただけませんか」と訪ねて来られたことがあるからだ。

茅野氏は七〇年ごろに外食産業に進出したばかりで、当時はまだ五、六店だった。だが、彼が外食を生涯の仕事にしたいと志を抱いていることを知り、うれしくなった。社内を案内し、店づくりのあり方などを熱く話した。私も本格レストラン

の志を抱いていることを知り、うれしくなった。社内を案内し、店づくりのあり方などを熱く話した。私も本格レストラン

②

## へり飛ばし適地探し

### 知名度低く用地取得苦戦

を聞くとき、コックドールの伊藤佐太郎氏から懇切丁寧に教えてもらった経験があるからだ。翌年のこと。東京のホテルで茅野氏に会い、こんな話を持ち出した。「産業化のために一緒にやりませんか。東日本はすかいらーく、うちが西日本を受け持つ形がいいと思います」

茅野氏はその場での即答を避けた。しばらくして、「ありがたいお話ですが、両方がお互い

ひそかに調べると、すごい伸びだ。ロイヤルホストはいち早く九州に出店したのに、一店当たり売上高の数字が違ふ。「東京の市場規模はやはり大きい。福岡ではややぼやけていると、産業化で負けてしまう」と思った。

すかいらーく社長の茅野亮氏とは、その前から顔見知りだっ

国ホテルに腰を据え、自分でハンドルを握り、若手社員らと出店候補地を走り回った。すかいらーくやデニーズの出店が目立つ多摩地区や神奈川県内を中心に毎日二百―三百㎡。ときには調布の飛行場からへりを飛ばし、空からの適地探しもした。



東京進出1号店のロイヤルホスト三鷹店（77年）

七七年八月、念願の首都圏1号店を東京・三鷹市に開いた。だが、口の肥えた東京の人に「福岡が本社のレストランなど、まずそうだ」と思われないかという不安もあった。そこで、「日本航空の国際線の機内食を作るロイヤル」を宣伝文句にした。言葉のハンディ克服に、東京の大学教授

出店作戦を始めると、先発のすかいらーくとのブランド力、信用度の違いを痛感した。いい土地を見つけ、地主に「福岡のロイヤルです」と名刺を出して

も、取り合ってくれない。そこで福岡のロータリークラブに入り、バッジを胸に多摩・神奈川地区のロータリーの会合に必ず出席し、顔を売ったものだ。足しげく通った末に内諾を得てほっとしていると、いつの間にかすかいらーくが地鎮祭を行っていることもあった。その夜はホテルのベッドに横たわりながら情けなくて涙が流れた。

（ロイヤル創業者取締役）