

経営は意思決定の連続だからこそ 自分を信じて出店という道を選ぶ

【プロフィール】

福岡県生まれ。大学在学時に焼き鳥店『豊 竹』をオープン。1998年に屋号を『竹乃屋』 に改め、ほかの業態を含め55店舗を経営。 调末には愛車の大型バイクでツーリングへ 出かけている。

株式会社タケノ 代表取締役社長 竹野 孔氏

1軒の焼き鳥店から 55店舗へと拡大

創業から約45年、老舗の居酒屋と して人気を集める『竹乃屋』。焼き鳥を はじめ、旬の鮮魚、一品料理までバラ エティに富んだメニューが並び、店内 は老若男女で賑わいます。中でも焼き と寝かしを繰り返し、秘伝のタレに漬 け込んだ「博多ぐるぐるとりかわ」が好 評を博しています。そんな竹乃屋の始 まりは、1976年のこと。現在のJR笹 原駅近くでオープンした、カウンター のみ13席の小さな焼き鳥店『豊竹』で した。

竹乃屋を運営する株式会社タケノの 代表取締役社長、竹野孔さんは創業 当時をこう振り返ります。「西南学院大 学に入学してすぐ実家の食堂を畳むこ とになり、家族のためにもお金を稼ぐ 必要がありました。大学を辞めて就職 するということも考えましたが、その 時に思いついたのが焼き鳥店。叔父の ラーメン店が移転するとのことで、そ の店舗をリニューアルして創業しまし た。焼き鳥は簡単そうに見えたのです が、どこかで修業したわけでもなく、 オープン当初はお客さまに出せるよう な料理ではありませんでした」と竹野さ ん。けれど蓋を開けてみれば周囲に競 合店舗もなく、連日の大盛況。3ヶ月 後には東比恵に2軒目を、2年目には 板付に3軒目を出店するなど順調に拡 大していきました。

ところが4軒目はわずか半年で撤退 を余儀なくされ、以降は東比恵の店舗

(現在の本店)のみに経営を集中。そ して1998年に現在の総合居酒屋であ る『竹乃屋』をオープン。その後、九 州各地に店舗を広げ、現在では他の 業態を含め、55店舗を運営するに至 りました。

「最初は焼き鳥だけのお店でしたが、 さまざまな生産者の方、多くの食材や 料理と出会い、メニューもどんどん増え ていきました。子どもの頃から父の食堂 を手伝っていたこともあり、最初は仕方 なく始めた飲食業ですが、目の前でお 客様からの評価をいただける仕事はほ かにありません。もちろん緊張感もあり ますが、こんなに楽しい仕事はないで すねし









■ 店舗で提供する予定だったとりかわなどの在庫を販売するために 開発した冷凍自販機。好評を受け、今後もさらに展開していく予定だ

竹乃屋の看板メニューのひとつが「博多ぐるぐるとりかわ」。専門 店を出しているほか、全国で行う催事でも人気を集めているという

☑ JR吉塚駅にも出店しているビストロタケノヤ。こうした取組みに対しても 「新しいことに挑戦するとワクワクする」と竹野さん

△ 竹乃屋ではこだわりの焼き鳥をはじめ、さつま赤鶏の地鶏炭火焼き、呼 子のイカ活造りなどさまざまなメニューを提供

新業態、新業種で チャレンジを続ける

店舗を増やす一方で、多様な業態、 業種にも挑戦するタケノ。立地を考慮 したり、デベロッパーの要望を受けた りしながら、新たな店舗を次々と生み 出しています。ワインが楽しめるビス トロをはじめ、天ぷらやとんかつ、餃 子とさまざま。コロナ禍となり居酒屋 の業績が悪化したことを受け、食事で の店舗利用を増やそうと、パスタや ラーメン、寿司、焼肉のフランチャイ ズにも積極的に参加。加えて2020年 4月には通販事業をスタートし、主力 である「博多ぐるぐるとりかわ」などの 焼き鳥を販売。全国で行われる催事に も出展を続けています。

「コロナ禍で最も打撃を受けたのは 居酒屋です。そこで大きな業態転換、 業種転換を迫られました」と竹野さん。

新たな取組みとして、焼き鳥を販売 する冷凍自販機を開発したほか、今後 は食物販を強化するためセントラル キッチンから食品工場への転換なども 視野に入れているそうです。そして、 まったくの別業種として、サプリメント

をはじめとした健康食品や健康機器を 製造・販売する新会社を立ち上げるな ど、会社存続を賭けたチャレンジを続 けています。

コロナ禍だからこそ 出店という選択を

タケノがコロナ禍になってオープンさ せた店舗は、リニューアルを含めて20 店舗に上り、すでに2022年の3~4 月で7店舗の出店が決まっています。 中には店舗内にワイン醸造所を備えた 都市型ワイナリー(福岡市博多区)な ど、新たな試みもあります。コロナ禍 で外食産業が縮小を迫られる状況に ありながらも、出店の機会は常に狙っ ていると言います。

その理由について竹野さんは「コロ ナ禍でどこも経営が厳しく出店できな いため、今なら良い立地の物件に良い 条件で入れる。コロナ禍が収束したと き、最高の立地にタケノの店があること になります。もちろん、これはある種 のギャンブルかもしれませんが、先の ことを見越した出店です。このままコ ロナ禍が続いてしまえば、厳しい状況 になるかもしれませんね」と笑います。

コストカットを図るために店舗の縮 小や撤退という選択を余儀なくされる 企業も多い反面、攻勢を続けるタケ ノ。「先のことがわからず前例が通用 しない状況において、経営は意思決 定の連続。経営者は最終的に自分の 考えを信じて決断していくしかありま せん。成功している人はいずれも自分 を信じて進んでいます。例えば、ほか の経営者皆が右に進んでいる時に、 果たして同じで良いのかと考えること も必要です。立ち止まることもできな いのならば、前に進んで行くしかあり ませんよ | と意気込み、竹野さんの チャレンジはこれからも続きます。

取材日:2月5日



株式会社タケノ 〒812-0016 福岡市博多区博多駅南4-18-27 TEL.092-451-0078

https://www.takeno.co.jp/