

# オフィスの 窓から

浅野ブエコ朝子



コツコツがコツである。私が経営する店「沖縄丸鶏製造所ブエノチキン」は40年前に父母が営み始めた店だ。県産の若鶏を酢とんにくたつぷりのタレに漬け込み、2時間かけてじっくり焼き上げる。その鶏の丸焼き一品だけをコツコツ地道に売り続けているのだ。10年前に一人娘の私がアルバイトのような形で働き始めるまで、テレビCMやチラシ配りなどの宣伝は一切せず、ただ地域の方が買

## 地味な努力 コツコツと

いに来る店としてほそぼそと営業していたが、娘の私もやはり同じ血を引いていた。後継ぎとして経営を任されてからも販路拡大をするでもなく新商品開発をするでもなく、ただただ地道に「父母が作るチキンは世界一おいしい」と言って回ることしかできなかった。一気にフランチャイズ化したり、海外進出したりする2代目の成功話がまぶしく見え、無知で不器用な自分を情けなく思うことも多かったが、なんせ不器用である。自分にできることを信じて進むしかない。しかし、コツコツがコツである。地味で地道な口コミはわずかだが着実にお客さまを増やしてくれた。10年前には1日60人ほどの来店者が、今では200人近くの方が来てくださるまでになった。こうやって書くとうすごいような気がするがかけた年月は10年である。

なかなか気長な作戦だ。宣伝広告をしていけば1、2年でこの結果を出せていたかもしれないが、不器用な私たちが親子にはこれぐらいの地道でゆっくりとした成長が似合っている。

買い物もインターネットも何もかもが速さと便利さが求められる。交流サイト(SNS)で生まれるスターも、インスタントラーメンのように簡単に出来上がったように見えてしまうのだが、彼らにもきつと人には見せない地味で地道な時間があるはずだ。結局はどれだけ努力をコツコツ重ねられるかがコツである。

後継ぎとしての目標は100年続く店作りだが、その作戦も今のところ「スタッフみんなが大きな声で気持ちいい接客をすること」。相変わらず地味な努力をコツコツ、チキンと続けたい。(世界のブエノチキン合同会社代表)

次回は新垣貴雪氏(中部興産社長)です。