「2．2坪から世界を獲る！」
～神田焼肉六花界の伝説はこうして生まれた！～

講師：森田　隼人氏
立ち飲み焼肉六花界　オーナー
プロボクサー兼トレーナー
モリタ空間デザイン事務所　代表

焼肉店を始めるまで

本業は建築士、二十五歳の時に大阪でデザイン事務所を立ち上げた。新店舗を立ち上げる時にはスタッフが設計、施工をできるので開店資金を抑えることができる。

ボクシングは武道家のように厳しい父に勝ちたくて高校生の時に始めた。

建築・都市計画の勉強と考え、公務員試験を受け東京都庁で働くことに吸収ができたがやはり自分でも事業がしたくて、東京でもサブプライムローンが起きてしまったほど。屠畜場でも門前払いなっ残ってしまったほどの。

ショックにはなっ返るた。

ッ・サイクル業も始まるみにだ恩ら、ではきるのは何かしなかんった。底、お金が全くなくなったときに走り一はなってまっ肉にてっ出気すにだチ走ョっらロてQいのけようかに。

始めたお店はごく狭2．2坪・

実際お店を始めるとなると肉の仕入れから困った。何をするのかわからず牧場に行ってしまったほど。屠畜場でも門前払いだったが通ってに肉卸屋さんと取引ができることになった。詰めたら一人でも回せるだろうということで、ぎりぎりの資金で100万円もかからず始めた。有名になろうなんて考えてなかった。ただなんとか生きられればよかった。

ウチの店は狭いからこそ、近い接客をするとお客さんとすぐに仲がよくなれる。常連さんがすぐ増え、一見さんが入れなくなる。評判になって一見さんがくると常連さんも入れなくなる。そして次は六花界に来たお客さんしかこられないお店をつくった。

自分はそこの店で自分で肉を切って提供する「肉割烹」というスタイルを始めた。予約があるということは、ロスが少ないということ、収入の見込みがあるということにつながる。これが今まで僕たちの事業拡大のスタイルだった。

森田さんに人と資金が集まる訳

今回新たにクラウドファウンディングを試みた。新店舗立ち上げの企画に対し、飲食店では過去最高の1000万円の資金が集まり、3時間で予約が1年先まで満席になった。何も知らない人がただこの企画を見ただけでこの結果にはならない。

このロジックの結果を生んだのはまず自分自身を売り込んだことと、3つの私は「六花界グループ」だけでなく自分自身をずっと売り込んできた。「森田隼人」という人間がどれだけ肉に精通しているかということを事細かに伝えてきた。ロジック一つ目は「日本酒吟醸熟成肉」という特許をとった。熟成のための力ビと肉を柔らかくするための麹菌。

2つ目は「ミートキープ」というシステムを生み出した。ボトルキープのように肉を確保し、次回ご来店いただくときに熟成が仕上がっている。

3つ目はお皿、目の前の皿だけでなく、テーブル全体、部屋全体をお皿に見立て、プロジェクションマッピングを使って異空間を演出したい。そのために新店舗をつくりたいとアピールした。

「焼肉屋はどこまでいってもどんなに焼肉屋のおっさん」としか言われない。焼肉屋はすばらしいフェと言われる様になりたい。本当に料理を出してプレゼンして100万円、3時間で予約が埋まる結果を生んだ。自分がやりたい事を詰めてシェを込み、

☜つづく