

フルフル……。1時間おきに、携帯電話がせわしく鳴る。各店舗スタッフからの状況報告だ。

「よし、売上目標はわかってるな。もう少しだから、がんばれよ！」

「現在の注文件数は？ そうか、今日はまだ行けるぞ！」状況に応じてスタッフを叱咤激励する。駅構内にピザ販売店「ピザオリーブ」を展開する有限会社オリーブクリエイティブの代表、三宅雅之氏である。

●駅構内への出店で成長を遂げる

現在、小田急線相模大野駅をはじめとして、相鉄線沿線の駅構内などに5店舗を構え、夜にもなればビジネススマンやO.Lが行列を作るほどの人気ぶりを見せている。

今でこそ駅構内はテナント誘致が当たり前になり、雑貨店や飲食店、美容院などが立ち並び光景が珍しくなくなってきたが、ほんの数年前までは構内にあるのは小さな売店とわずかな催事場だけだった。このとき、すでに駅構内での店舗運営を思い描き、実績をもってそれを実現させたのが、この三宅氏である。

独立 羅針盤

有限会社オリーブクリエイティブ

代表取締役 三宅 雅之

不況を打ち破る切り札として、今やあらゆる企業から注目を集めている駅構内。そこに最初に目をつけ、ピザを販売したのが有限会社オリーブクリエイティブだ。その発想は、いったいどこから来たのか。「ピザなど売れるはずがない」という大方の予想に反し、低迷していた会社を軌道に乗せた代表・三宅氏に話を聞いた。

地元である横浜市の住宅街に宅配ピザの店を開いたのは、若干22歳のときのことだ。恩師の協力で会社を立ち上げたのだが、なかなか思うように売上が伸びない。大手チェーンに押され、毎日のようにチラシを配って歩く日が続いた。しかし、1日の注文は平均6件ほどで、一向に売れない。

「そんなときでしたね。駅前のパチンコ店の社長さんさんが、うちの店先でやってみればって言うってくれたんです。さっそく、軒先を貸してもらってワゴン販売を始めました」

テイクアウトのため、ピザの値段は通常の半額。このとき、1日20枚を販売した。「利益率から言ったら、決して儲かったというほどではありませんでした。でも、宅配ピザに比べたら、倍以上の注文ですよ。普通だったら考えられないと思いますけど、「これは売れた！」って思ったんです(笑)」

ふと思った。駅前のパチンコ店の軒先で売れるのである。もっと駅に近いバス停や、口

1タリーのある歩道橋で売ってみたらどうだろうか？ 試しにやってみると、狙いは当たった。1日に平均して30〜40枚は確実に売れたのだ。当時はスタッフがも少なかったため、彼自らが店頭に立った。売り切れれば店にピザを取りに戻り、また駅前に行くというピストン運動を繰り返した。

そのうち、駅構内で販売することを考えるようになった。「駅前でこんなに売れるんです。駅の構内だったら、きつともっと売れるんじゃないか。駅の乗降客を眺めながら、そう思いました。それで、鉄道本社に企画書を持って行ったんです」

当初は相手にされなかった。しかし、若者が本社に乗り込んでいって、とうとうと自分のビジネスモデルについて熱弁をふるう。「君ならできそうな気がするな」と、本社側が根負けするようになった。相鉄線三ツ境駅の構内である。爆発的な売れ行きだった。1日に1000枚を販売する勢いを見せた。

「改札の目の前ですから、販売費がかからない。毎日チラシ配りをしていただくと比べれば、有り難い話です。そこで、とにかく大声を張り上げてね。自分はやるべきことをやっただけのこ

とです」

その後、何度か催事場のスペースで実績を作っていくにつれて、各鉄道会社から出店のオフアーが来るようになった。駅構内にテイクアウトのピザ屋を……。その思いは、見事に実現したのである。

●どん底からのスタート

丹精な顔立ちに洒落たスーツを着こなし、身振り手振りを交

順調な滑り出しだった。タレントの卵を抱え、大手広告会社との接待で銀座のクラブを飲み歩く。こんなに上手く行っているものだろうか。彼自身、そう感じるほど、羽振りの良い時期があった。当時は振り返って彼はこう言う。

「ハタチやそこらで社長でしょ。どこか価値観がズレていたんですね。地に足がついていないというか。自分が自分でないような感覚だった」

しかし、それも長くは続かなかった。彼が海外で旅行している間、銀行口座からすべての金がなくなっていたのである。信賴していた人間にまんまと騙されたのだ。

どうしたらお客様に喜んでもらえるか。そう考えるほうが楽しいじゃないか。

えながらよく通る声でリズムカールに話す。三宅氏は、雑誌のモデルがそのまま抜け出てきたような印象だ。だが、彼の道のりは決して平坦なものではなかった。22歳で地元に戻ることにしたのは、東京で辛酸を舐めた結果だった。

俳優を目指していた三宅氏は、ある芸能プロダクションで演劇を学んでいた。しかし事務所のやり方に違和感を覚えるようになり、それならと自分で養成所を立ち上げたのである。

う、線を引きながらね」

表一つ作るにしても、地道で細かい手作業だ。銀座で豪遊していた、ついこの前までの自分からは想像も出来なかった。だが、そこに一筋の光明を見た思いがした。ようやく地に足がついた。そう実感できたのだ。

●自分を信じて、でっかい夢を「悪い心でモノを考えるな」

「近いうちに、都内の駅構内にも出店したいと考えています。東京に対する不信感みたいなものはまだ完全になくなったわけじゃないけど、いつかは挑戦していくべきマーケットだと思うから」

不況下でモノが売れなくなった時代、どの企業も駅構内という一等地に熱い視線を注ぐ。貸し手市場で、出店して1年も経たないうちに退店を迫られるなどということもあつた。それに、だいたいが1坪程度の小さな店だから、オーブンを特注したり効率的な売場を作ったりするのに苦労が耐えない。だが、そのくらいで諦めるほどヤワではない。

三宅氏は、いつもスタッフにそう言い聞かせている。こうしたら売れるだろう。そう計算して、心理の裏をかき売上を伸ばすこともできるし、それで成功している経営者も確かにいる。

「だけど、それじゃあ疲れちゃう。それよりも、こうしたらお客様に喜んでもらえるんじゃないか。そう考えるほうが楽しいでしょう。計算づくの経営は、しんどい(笑)」

最近まで、東京に対する嫌悪感は根強いものがあった。トラウマが消えない。だが、今は違

う。

「近いうちに、都内の駅構内にも出店したいと考えています。東京に対する不信感みたいなものはまだ完全になくなったわけじゃないけど、いつかは挑戦していくべきマーケットだと思うから」

不況下でモノが売れなくなった時代、どの企業も駅構内という一等地に熱い視線を注ぐ。貸し手市場で、出店して1年も経たないうちに退店を迫られるなどということもあつた。それに、だいたいが1坪程度の小さな店だから、オーブンを特注したり効率的な売場を作ったりするのに苦労が耐えない。だが、そのくらいで諦めるほどヤワではない。

経営者として成功している要因は何か。そう問いかけると、こう返ってきた。

「自分を信じて、とにかく夢をでっかく持つこと。100メートルを10秒台で走る事が自分の当たり前だと思っていたら、いつまで経っても10秒の壁を超えることはできない。でも自分は9秒台で走る事が普通。そう思っていれば、9秒台で走れる日が必ず来るはずですよ。」



代表取締役
みやけまさゆき
三宅 雅之 (32歳)

18歳のとき、俳優を目指して上京。芸能プロダクション経営を経て、地元で宅配ピザ店を立ち上げる。大手ピザチェーンの台頭で低迷していたが、駅前でワゴン販売をしたことがきっかけとなり駅構内の可能性にいち早く着目し、起死回生を果たす。メニューの見本や内装など、出店のたびに自ら大工となって動き回る。ビジネスマンの手土産は箱寿司ではなくピザで……。そんな新しいライフスタイルを提案している。



店舗DATA

本社
〒神奈川県横浜市瀬谷区
北新24-2
☎045-301-9897

- ・川崎駅 (京急)
- ・瀬谷駅 (相鉄)
- ・相模大野駅
- ・相武台駅 (小田急)
- ・大和駅 (小田急、相鉄)



同社に興味を持たれた方は中面「マルチエリア」を御覧下さい。