

【海外拠点】 山口銀行青島支店、山口銀行大連支店、山口銀行香港駐在員事務所
【現地駐在】 TTB 銀行(タイ・バンコク)、HD 銀行(ベトナム・ホーチミン)



【大連支店】

海外進出企業インタビュー

1. はじめに

千葉さんは大連で今、最も勢いのある日本食レストラン「千秀居酒屋」を経営しています。千葉さんは幾度となく訪れるピンチをチャンスに変え、多店舗展開に成功されました。大手コンビニとのコラボ商品の開発に力を入れる傍ら、更なる新規出店を模索されています。千葉さんに成功の秘訣をインタビューしました。

2. 中国進出のきっかけを教えてください。

北海道で料理人をしていた時に知り合った北海道大学の中国人留学生から「地元瀋陽で日本居酒屋をオープンするので手伝って欲しい。」と声をかけられたことがきっかけ。当初は3カ月間の滞在予定だったが、滞在中に中国市場に可能性を感じたことと「中国人に本当の日本料理を知ってほしい。」との思いから、自ら開業することを決心した。

3. 多店舗展開のきっかけを教えてください。

1店舗目は瀋陽の中でも日本人が比較的多く住む地域へ出店した。2店舗目も最寄りの地域に店舗を構えた。開店当初の顧客は日本人が中心で、日本の味で勝負できた。しかし、尖閣諸島問題が勃発した辺りから日本人が減少し売上が急減した。

そこで周りの繁盛している店を研究したり、自店の商品の改良を重ねた。試行錯誤の末、中国人に受ける「すき焼き」を開発。これが大ヒットし、店は中国人のお客様だらけになり、行列のできる店となった。

3店舗目は若者が集う繁華街の1等地に出店したが、予想に反してあまり流行らなかった。経営を抜本から見直し、中国人店長に店の営業権を一部売却し自ら経営するように促した。すると店は少しずつだが軌道に乗り出していった。中国人店長も雇われるのではなく自分の店として取り組むとやる気が出るので、思い切って任せたことが功を奏した。結果として新しい経営スタイルを見つけることができたと思う。

4店舗目は大連市の開発区五彩城に出店。ここには日本人が多く住むことから「千秀居酒屋」のコンセプトである“日本の居酒屋”のままでヒットした。大連は海鮮が豊富なので



2010年6月に遼寧省瀋陽市に「千秀居酒屋」をオープン。その後、瀋陽市内に2店舗、大連市内に2店舗をオープン。今後も大連市内を中心に新規出店を計画している。

本格的な寿司屋も展開しやすい。周りの居酒屋も海鮮メニューを多く提供している。差別化の為に海鮮よりも焼き鳥を中心としたメニューを展開している。

4. この時期に経営を加速すべく、フランチャイズ展開を始めようとしたそうですね？

はい。一気に10店舗から20店舗くらい出店しようと思った。資金集めを行っていたその矢先に新型コロナウイルスが流行り出し、計画は頓挫してしまった。しかし、今振り返るとフランチャイズ経営を始めた後にコロナが流行っていたとしたら、目も当てられてない状況となっていたと思う。コロナ期間中は居酒屋だけでも厳しかったので。コロナ期間中はデリバリーに注力した。日本食レストランでは珍しいくらい多い品ぞろえとなっていると思う。

コロナ後は大連市内の民主広場（いわゆる日本人街）に5店舗目を出店することができた。コロナ前は家賃が高くて借りることができなかった物件が大幅に下がった。コロナが期せずして新たなビジネスチャンスを産んでくれた。

5. 店舗数を増やす過程で苦労されたことを教えて下さい。

大連人の日本料理のイメージは日本人の日本料理のイメージとは少し異なる。大連では豪華な船盛の刺身やきらびやかに飾った料理が受けている。しかし、これは自分のスタイルに合わないと思い、競合他店を調査するのをやめた。4号店からは千秀のコンセプトである”日本の居酒屋”で勝負している。

6. 顧客の“現地化”（中国人客中心の経営）はどのように達成されたか教えて下さい。

日本人の考える日本料理が必ず中国で受け入れられるとは限らない。看板商品のすき焼きはこの違いに気づいたことから誕生した。日本のすき焼きは割り下を入れてから具材を炒め、卵につけて食べる、が一般的だが、当店のすき焼きは寄せ鍋のように盛り付け、味を薄口にして汁も飲めるように改良した。卵は基本的につけていない。日本式ではなく現地で受ける味にアレンジしたところヒット商品となり、夏でもすき焼きを注文するお客様もいる。そもそも鍋は冬に食べるというのも日本人の固定観念かもしれない。今はコンビニとコラボして開発した「すき焼きの素」を売っている。

7. コンビニとのコラボについて教えて下さい。

約2年前から取り組んでいる。コンビニ側からオファーをもらったのがきっかけ。これまで30種類くらい開発した。看板メニューの「すき焼き」をテーマにした“すき焼きおにぎり”や“すき焼き肉まん”を開発した。また、カレーにも力を入れており、現在、レトルトカレーを開発中である。“カツカレー”と“すき焼きの素”はロングセラーとなって



看板メニューのすき焼き

いる。料理は作りたてが一番美味しい。一度冷やしたらどうしても美味しくなくなる。それをどのようにすれば美味しく食べれるか試行錯誤して、ようやく商品が完成する。真剣に商品開発に取り組んでいることが長続きする秘訣だと思う。

8. 現地の海産物事情について教えてください。

2023年7月以降、中国は日本からの鮮魚の輸入がゼロとなったが、困っているのは呼子のイカくらいで、大連だと海鮮が豊富にとれるのであまり影響はない。マグロは日本からの輸入がスペイン産に切り替わり、味は落ちている。いいものをお客様に安く提供したいので、刺身の一部はほぼ原価に近いものもある。

9. 海外ビジネスの成功の秘訣について教えてください。

行動力と情熱。いいアイデアは即実行に移す。情熱があるといくらでもアイデアが生まれてくる。メニューに載せてないけれどお客様に提供したい商品はたくさんある。時には固定概念を壊すことも大切。また、利益よりもお客様の立場に立って価格設定をしている。経営者だとどうしても利益を中心に価格設定をしてしまいがちだが、「自分がお客ならこの商品でこの値段なら納得できる。」と考え価格を設定している。

10. おわりに

司馬遼太郎の「坂の上の雲」や百田尚樹の「海賊と呼ばれた男」等の文学作品や小説に登場する大連には今でも旧大連銀行や旧大連公会堂などが残り、日本との繋がりを感じることができます。これらの影響か大連には多くの日本食レストランがあり、その人気は中国人客に支えられています。

千秀居酒屋は週末になるといつも満席で予約を取るのが難しい人気店舗です。人気店舗に至るまでの過程にはピンチをチャンスに変え、迷わず即行動に移し、お客様の立場に立って価格を決める、といった様々な努力や工夫がありました。千葉さんのインタビューは実に示唆に富んだもので、海外で成功する秘訣や苦労を垣間見ることができました。

山口フィナンシャル・グループでは海外販路開拓に興味のあるお客様のサポートを行っています。お気軽にお取引店または営業戦略部法人事業室海外事業グループまでお問合せください。

(山口銀行大連支店 田村 卓也)



左：千秀居酒屋民主広場店
中：コンビニとのコラボ商品
右：開発中のレトルトカレー