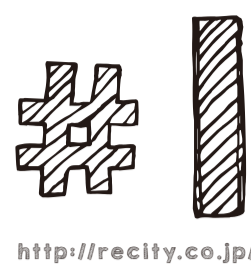


FREE  
2015  
SUMMER

# Recity 通信



地域でもっと愛されるお店になるために自分たちを見つめ直そう。

## Interview

- 創刊インタビュー -

自分が稼がたいとか儲けたいとか  
成功したいと思うよりも、  
人の為に役に立つ事をやりたいと思った。



CEO  
Yu Sugimoto

### 杉本 悠

株式会社Recity 代表取締役社長

— 会社の成り立ちを教えてください。

起業の動機は、世の中に足りないサービスがあるとか、こうしたら世の中が良くなるとかみたいな、大きな志を持って起業した訳ではなく、最初は25歳で社長になりたいというのを21歳くらいの時に漠然と思っていた。

でも自分が稼がたいとか儲けたいとか成功したいと思うよりも、人の為に役に立つ事をやりたいと思った。どちらからというFOR MEの人は、経営もFOR MEになりがちなので失敗しやすいと思う。逆にFOR YOUの人は、YOUが多ければ多いほど社会から必要とされるから成功しやすい傾向にあるような気がする。

若い頃は金もなく、とりあえず稼がないといけないので、転職サイトに『年収1,000万円』で検索し、ヒットした企業の中からITベンチャーに目をつけたが、上場企業だし経験もないから、どうせ採用されないだろうというくらいの感じで受けたら採用されてしまったw実際に出社してみると通信系営業のイケイケの会社だった(笑)同期で100人採用されたが、1年後には2、3人しか残らない会社だった。同僚は「キツイ」とみんな口を揃えていたが、自分は訪問販売経験があったので、そこから比べると恵まれた環境にいるとひとりで考えた。ベンチャーだったのでそれなりに楽しく会社も成長していた。忙しい毎日の中、ある時気づいたら25歳になっていて、企業しなくてはと思い出し急いで会社を退職した。そして退職してから約1年後の2008年11月に「エンヤワンヤ」を石原店長と創業しました。実はとり七の店長である関野君はエンヤワンヤのオープニングスタッフです。当時のアルバイト、ヒカルやゆまちゃんも今は社員として頑張ってます。それから、やさい家せん、串三郎、パル、新門、とり七をオープンさせた。どうして飲食店での起業を選んだかという、2つ理由があって、ひとつは現金商売であるということ。もうひとつはある程度ストック型のビジネスモデルであること。技術はもてるんだけど、一定の信頼を得なければやっていけないんじゃないかと思った。前職でホームページ作成の営業してただけで、自分はその中でも飲食店への販売数がたまたま良かった。なんでかという、飲食店のオーナーは夜中でも会えるからいつでも営業かけられたのと、会話が弾むし波長が合ってやりやすかった。会社が買収した直営店舗もあったので、資金調達、物件、工事、食材から色々深く広く経験できたし、そこから売上、客単価、客数、人件費などの報告義務があったので、毎日データが上がってきて、それを見ることでも経営についても学ぶことができた。でも最終的な決め手は、単純に飲食業が楽しそうだったからかな。パツと見楽しそうで、ありがたう、美味しかったと直接言われるのがいいよね。

— これからの会社のビジョンを教えてください。

中小企業は家族経営的な側面もあって、良いところもあるが、なんとなくおざなりになってしまいう事も多々あるが、社員をひとりの個人としてちゃんと雇用しなければいけないと思っている。飲食業全体で人が足りない状況にしているのは、雇用体系や、楽しいけど一生の仕事にするには不安な要素が多いよね。だからRecityでは、ホワイトカラーに昇格できるようなシステムを構築して、年をとってもずっと働けるような体制にしたいと考えている。でないと続けたくても続けられないよね。店を流行り廃りではなく永続的に経営するためには、衰退させないようにしなければいけない。利益を最大化することを考えていくと、農業法人を創ることや、席数x客単価とは別の切り口で、できるだけひとりの生産性を上げる方法を考える必要がある。これからの高齢化社会を考えると今までのやり方では難しい。小山で圧倒的ナンバー1になるために様々な工夫と改善をし、小山外食マーケットの30%を占めるくらいを目指してやっていきたい。



— 最後にスタッフの方たちにメッセージを。

自分にお店をゼロから作り上げられる環境があるということを楽しんで欲しい。今のお店は社長が作ったものではなく、スタッフひとりひとりが作ったものだから、自分たちに自負を持って欲しい。お店は会社のもの、社長のものではなく、自分のもととして愛着をもって、会社をうまく使って自分のやりたいことをやって欲しい。これからは会社の考え方や方向性を社会に示さないと地域に愛される会社にならない。ゆるく長く地域と繋がりが永続できる企業にしていきたい。

Interview&photo: Aoyagi At Enyawayns



## from 7月 July ~ 9月 September STAFF BIRTHDAY

スタッフバースデー紹介

五十嵐 駿大 (7/11生) 大島 千妃呂 (8/20生) 高橋 祐太 (9/5生) 大橋 亮太 (9/24生) 黒田 龍之介 (9/24生) 小堀 基一 (9/24生) 棚橋 咲予 (9/26生)

## What's Recity Tsu-shin?

そもそも  
リシティ通信てなに?

### Recity再発見計画

創業から7年。  
自分たちを見つめ直す  
良い機会なのかも。

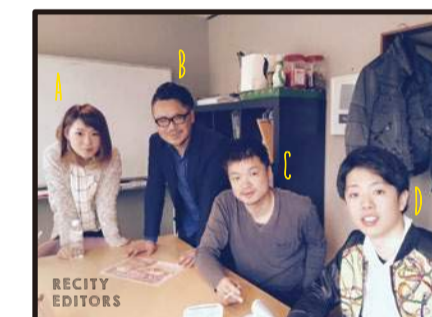
をスローガンに発足したプロジェクト。

日々慌ただしく働く中、何か大切なものを忘れていないだろうか。お客様に良いサービスを提供できているだろうか。Recity創業から7年が経過し、会社のこと、お店のことをどれだけ理解しているだろうか。お客様にお店の素晴らしいさを伝えるには、自分たちがお店の最大のファンであり、理解していなければならない。

そこで社内報「Recity通信」を創刊し編集部を設立。それぞれの店舗を編集部として従業員自身が取材し、Recityグループの良さを再発見しようという試みである。そこで見たこと感じたことを記事にし、従業員全体で意識共有、お客様に発信することが目的である。

とっても仲良し『くるひげ一味』

## RECITY通信編集部紹介



- A じょっぴ/本部所属  
みんなが待ち遠しくなるようなRECITY通信にしたいです頑張ります!
- B くるひげ/編集部所属  
Recityの知られざる良さを分かりやすく楽しく伝えたいと思います!
- C チャーミー/本部所属  
会社の魅力を再発見すると同時に、足りない部分も補っていきたくと思います。
- D SS/エンヤワンヤ所属  
大学生生活4年目。楽しみます。



「RECITY」  
「RECITY通信」編集部員になろう!

取材を通してRecityの良さを発掘しませんか? 様々なワークショップも開いていますので勉強にもなりますよ!

編集部に入って一緒にRecity通信を作ろう!

「INFORMATION」  
編集部応募希望はコチラ  
TEL: 0285-38-8979  
(担当:じょっぴ)

## SHOP INFORMATION



とり料理専門店 とり七  
住所 / 栃木県小山市駅東通り1-4-3 駅東ビル1F  
TEL / 050-5797-3135  
アクセス / JR小山駅 東口 徒歩1分  
営業時間 / 17:00~01:00(L.O.24:30) ※日曜定休



やさい家せん  
住所 / 栃木県小山市城山1-17-6  
TEL / 050-5797-2067  
アクセス / JR小山駅 東口 徒歩10分  
営業時間 / 17:30~24:00(L.O.23:30) ※無休



ワイン酒場 OYAMA BAL  
住所 / 栃木県小山市中央町3-11-5  
TEL / 050-5797-2069  
アクセス / JR小山駅 西口 徒歩1分  
営業時間 / 18:00~03:00(L.O.02:30) ※日・祝休



エンヤワンヤ  
住所 / 栃木県小山市中央町3-3-10  
TEL / 050-5797-2066  
アクセス / JR小山駅 西口 徒歩2分  
営業時間 / 17:00~01:00(L.O.24:00) ※無休



旬をあげる 串三郎  
住所 / 栃木県小山市城山町3-6-31  
TEL / 050-5797-8062  
アクセス / JR小山駅 西口 徒歩1分  
営業時間 / 17:30~24:00(L.O.23:30) ※日曜定休



にぎり屋 新門 -SHIMON-  
住所 / 栃木県小山市中央町3-6-9  
TEL / 050-5797-2071  
アクセス / JR小山駅 西口 徒歩1分  
営業時間 / 11:30~14:00(L.O.13:30) 17:00~23:00(L.O.22:30) ※水曜定休