



「不景気と言われる状況において、鉄板神社さんの繁盛ぶりは目を見張るものがあります。ずばり、「リピーター率100%」の秘訣は？」

田中 とてもシンプルなことです。店を流行らすのは、「気持ち」だけ。もつと言えば、「執念」です。不景気と嘆く店には、その執念がないのでは？と思ってしまいます。開店当初はお客様の入りが良くない日もありました。そんな時は、お客様が来るまで店を開けておく。11時で閉めて「全然アカン」のならば、朝の5時まで開ける。それでダメなら7時でも8時でも…実際、体力の限界まで働いて何度も倒れて運ばれました。しかし、死んだら死んだときなんです。それくらい気持ちでやっていないと、お客様には伝わりません。

「必ずリピーターさせるための接客とは？」

田中 これもとても簡単なことで、自分自身が「もう一度行きたい」と思えるほどに、とことんお客様が目線になることです。普通の店、普通の接客では、何の印象も残りません。「この店元気がな、楽しいな」と、圧倒させるものが必須。次から次へと人が来るようになれば、その勢いでまた人がやってきます。昔は良い立地に店を出せば必ず繁盛しましたが、今はそんな時代ではありません。「街に人が歩いていない」と嘆くよりも、人を歩いて来させるくらい活気のある接客を心がけています。実際「この不景気やのにすごいな！」と感想を頂くことも多いです。午後7時には行列ができ、その後も客足が途切れるこ

株式会社寿幸 代表取締役 田中 寿幸氏

今この会社がおもしろい

ミナミで連日満員御礼の人気店「鉄板神社」。オリーブオイルで焼き上げるヘルシーな串焼と、不景気を吹き飛ばすほどの活気溢れる接客で、口コミ&リピート客が後を絶えない。お店を切り盛りする田中氏は、異業種からの転職にも関わらず20代で独立。お店を軌道に乗せた背景には“気持ち”以上の“執念”があるのだと語る。

「ご自身は異業種からの転職と伺っていますが、そのノウハウはどのようにして会得されたのですか？」

田中 この店を立ち上げるにあたっては、すべて独自のアイデアで勝負しています。修業先は鉄板



とはありません。

焼店でしたが、自分はお好み焼きでもステーキでもない、「鉄板創作串料理」がやりたかった。素材も吟味し、黒門・木津の両市場から毎朝仕入れ、新鮮なものだけを使用しています。魚介はお造りにできるほど鮮度の良い品です。素材ごとに蓋

で蒸す、押さえて焼き付ける…など焼き方を工夫。ヘルシーに焼き上げるべくオリーブオイルを使用し、他店との差別化を図っています。

「20席の店にスタッフさんが8人。あえて増やしておられるのか？」

田中 世間では人件費を削る風潮がありますが、当店ではスタッフの数を減らすようなことはしません。それだけ手厚い接客をしたいからです。少ない人数ですと料理が出てくるのも当然、遅くなります。また、お客様と会話する機会も減ってしまうでしょう。人件費は先行投資と考えていますし、実際に一人増やすごとに売上は上がっています。細かい利益よりも、店全体の将来を視野に入れた経

営を考えています。

「スタッフさんの教育方針は？」

田中 うちが厳しいですよ。スパルタで、まるで昭和初期(笑)。しかし、ボロクソに言うだけでは人はついてきません。自分自身が熱い気持ちを見せないとダメ。気持ちを通じ合えば、どんなにしんどくてもスタッフはついてきてくれます。家族のように強い絆で繋がっているんです。次は北新地出店を控え、道頓堀辺りも狙っています。それが成功すれば、東京出店も視野に入れています。ですから興味のある人は何人でも入ってもらいたいですね。どんどん採用します！

株式会社寿幸
 ☎06-6213-7113
 住大阪府中央区宗右衛門町6-2
 ジュノン笠屋町ビル1F

鉄板神社
 ☎06-6213-7113
 住大阪府中央区宗右衛門町6-2
 ジュノン笠屋町ビル1F
 営17:00~翌8:00(L.O.7:30)
 定無休
 交各線難波駅・日本橋駅徒歩5分

COMPANY DATA



田中 寿幸(たなか としゆき)氏 32才。18才よりクレーンの運転手として6年間勤め、商売のための資本金を貯める。その後、大阪の鉄板焼店に入店。料理修業を積んだのち、平成18年、20代で独立。鉄板神社を開店し、昨年法人化。