

■□要旨■□

1. 創業者の夢を実現すべく経営戦略に

創業者であるダイエー中内氏の「英国パブ文化を日本で広めたい」という夢を実現すべく、太田社長が経営戦略に。車輪の中心と言う意味の“HUB”を社名通り、人の集まる場所を目指している会社。

2. 太田社長の履歴

親から水商売だと反対されたものの押し切り入社。3日でその通りだったことに気付き辞めようとしたものの、1年だけ残る決心したことで、反対に怖いもの無しになる。一旦、親会社の経営不振により会社は清算され、辛い時代が続いたが、当時の社長から「やりたい事をやれ」と言われ英国を訪問。英国パブ文化のあり方を分析し、池袋で新店舗が成功することで、遠くに明かりが見えた。太田氏としては、副社長(ナンバー2)のポジションが心地よく、社長を断り続けていたが、西岡塾との出会いで社長になること決心。

3. 競合との差別化を独自の強みに

競合である日本の居酒屋は、食事:アルコールの売上比率が6:4、HUBはパブとしてアルコール重視の2:8を徹底。キャッシュオンデリバリー、文化になるまで店舗は閉じない等、様々な競合との違いを独自の強みにしていく経営者としての勝負強さ。

4. あきらめない、ブレないリーダーシップ

陳腐化する店舗展開においてもあきらめず磨き続けたことで成長の方向性が見えた。通常では考えられないタイミングでの上場を目指し、何度となく訪れる方針変更の誘惑にも惑わされず、ブレずに会社や社員をリードする意思の強さ。

5. 戦略を共有できるパートナーを発掘するセンス

HUBの経営理念である「地域コミュニティの場(文化)」を共有できるパートナー(慶應大学日吉キャンパス、Jリーグ)との出会いを、更なる事業拡大のチャンスに。チャンスとめぐり合い、取り込むセンスも経営者に求められる。

6. 経営戦略の徹底

リピーターこそを自社顧客と位置付け、ビール一杯180円という低価格を継続し、英国パブ文化を日本で展開。売上増加に寄与する食事もあえて制限。捨てるものは捨てる判断を実行し、アルバイト、社員を問わず教育し、経営戦略を徹底することで持続的な事業拡大が可能としている。

■□今回の学び ひとことという■□

創業者の夢を経営戦略に掲げ、多々起こる問題に耐えながらブレずに経営。会社を自ら発展させ、積み上げた経験は強いリーダーシップとなる。これらにより、不況下においても持続的に利益が増加する体質や、地域とともに育み発展する事等、競合にはできない事がリーダー次第で可能となる。



■□感想■□流石神戸人という勝負強さや説得力が感じられる方でした。創業時から作り上げていった経験、自信から強烈なリーダーシップが発揮できるようになったものと思いました。太田社長が西岡塾でハブのナンバー2ではなくトップとして会社を運営していく覚悟をされたのと同様に、私も会社人生のなかで塾での学びを自己変革する機会にしたいと思いました。