

新刊書籍のご案内

2015年3月10日

株式会社 ペッパーフードサービス
広報担当 川野・原
東京都墨田区吾妻橋3-3-2
TEL03-3829-3615
kawano@pepper-fs.co.jp

拝啓 時下ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。
早速ですが、このたび当社代表取締役社長一瀬邦夫の著書『いきなり！ステーキ』（常識を突き破る不滅の経営）を（株）商業界様より発刊いたしましたので、ご案内させていただきます。

常識を突き破る不滅の経営

『いきなり！ステーキ』

一瀬 邦夫（いちのせ くにお） 著

発売／2015年3月10日 全国の書店にて

本体／1,500円（税別）、四六判 208ページ



<読みどころ>

銀座4丁目に突如出現した前代未聞の新業態「いきなり！ステーキ」は、わずか1年強で30店舗に拡大、全国展開に向けて、その出店攻勢は増すばかりである。

お客様の目の前に肉の塊をドンと出して「どれくらいお召し上がりになりますか？」とお好みの量を尋ね、カットした300g、500g、時には1kgを越す分厚いレアで焼き上げたステーキを、立ち食い形式で提供する。銀座店は20坪で2000万円以上を売り上げる超繁盛店に成長した。

この斬新な業態は「いきなり」誕生したのではない。

「ペッパーランチ」をチェーン展開してから直面した困難、繁盛店時代に経験した辛い出来事。それらを乗り越えもなお、自分たちの夢を追い続け、結実したお店が「いきなり！ステーキ」なのである。

誰も経験していない新たな地平に挑戦する、常識を突き破る不滅の経営と実践。業種・業態を超えて、企業の経営者層のみならず、新たなことに挑戦する若者たちにも夢と勇気を与える格好の「ビジネス&自己啓発書」である。

<本書の内容（目次より）>

第1章 いきなり！ステーキ誕生

「いきなり！ステーキ」の原点

「いきなり！ステーキ」の構想

日本の商業の中心「銀座」に出店を決意

「いきなり！ステーキ」の物まねが出ない理由

損益分岐点の高さを理解する加盟店が増える

「いきなり！ステーキ」流の、安い、早い、うまい

商品力に自信があるから通常価格の半額で出せる

人事・組織も変える「いきなり！シフト」

プロパーが育ち事業部長となっていく仕組み

第2章 飲食業経営者・一瀬邦夫の誕生

静岡で生まれて、東京で母一人子一人の生活

母を通して見た大人の世界

「料理をつくる心」を培う

「日本で五本の指に入るコックになる」

「キッチン ナポリ」から「聚楽台」へ

「山王ホテル」で最新鋭のキッチンを体験

「キッチンくに」を独立開業

「ホテル出身のコックは店を潰す」

もう一つの強力メニュー「ステーキ」誕生

繁盛のきっかけとなった、さまざまなアイデア

お客様の“食事の瞬間”にヒントがある

楽しく働くための環境のつくり方を学ぶ

いつの間にか「夢を語れない経営者」になっていた

40日間の入院期間中に成長していた従業員

一緒に苦楽を共にした女房への悔恨
無計画な出店で従業員を叱れなくなる
叱る社長ではなく、叱らない社長に絶望する

第3章 「ペッパーランチ」誕生

経営者仲間の成長に触発される
国産の業務用電磁調理器第1号機が誕生
人気メニュー「ビーフペッパーライス」誕生
輸入牛肉の自由化でアイデアが具体化する
1号店オーナー、矢島さんとの奇跡的な出会い
構想を具体化させたパートナーシップ
1日500人が来店する大繁盛となる
急速な店舗展開で倒産の危機を迎える
倒産の危機を救った「委託契約制度」
危機の最中に行った式典・大会、社内報の創刊
創業28周年と社内決起大会開催

第4章 フードコート、海外進出

商売は「もう一度行きたい」と思わせることの繰り返し
都心への出店からはじまった、新しい立地への挑戦
フードコートテーマパークに変えた「ペッパーランチ」
フードコート出店で大きく改革できたこと
海外出店でミッションの重要性を改めて知る
海外出店の過程で新しい提供方法を生み出す
海外の店舗から、事業の学びを得る
さまざまな立地への挑戦が、企業文化を培った

第5章 危機の到来、危機からの脱出

「飛躍の年」と位置付けた2001年の幕開け
BSE騒動発生「助けてください。このままでは本当に困ります」
牛肉以外のメニューを売らないことになった理由
不振店対策を行いチェーンの体制を整える
2006年9月21日、株式公開を果たす
予期せぬことから大きな危機が訪れる
ゴーイング・コンサーン実施条項が付けられる
「その会社が倒産したらどうする？」というリスク
300g1000円のステーキを商品化
資金繰りが厳しい中、76坪、家賃300万円の物件に出店
社員の不安を取り除き、メニューのラインアップを強くする
安売り商品で学んだ商売の本質

第6章 正しく笑える会社

店舗展開を重ねることで驚異的な数字が表れる
優秀な人材は「新規出店のチャンス」を求めている
コックのキャリアを発揮してもらうシニアの雇用
「いきなり！ステーキ」ファンを広げるマイルージ
社員と情報を共有するためのたくさんの試み
日常のコミュニケーションで「横串を通す」
コミュニケーションが隔達になっていると感じた出来事
「いきなり！ステーキ」は多店化の中で変化していく
2015年は、さらなる勝負の年
過去10年間の経験と学びで次に飛躍する

筆者プロフィール

一瀬 邦夫(いちのせ くにお)

株式会社ペッパーフードサービス 代表取締役社長CEO

1942年静岡市生まれ。幼少期から東京の下町（墨田区）に住み、高校卒業と同時にコックの修業に入る。山王ホテルの調理場勤務を経て1970年、「キッチンくに」を開業する。1985年、「有限会社くに」を設立し、代表取締役に就任する。直営店4店舗を展開するとともに、1994年には低価格ステーキ店「ペッパーランチ」のフランチャイズ展開を開始。翌年、社名を現在のペッパーフードサービスとし、株式会社に組織変更をする。2003年の韓国ソウル出店を皮切りに海外にも積極展開。現在は12カ国に191店舗、国内177店舗、計368店舗を擁する。2005年農林水産大臣賞「新規業態開発部門」賞受賞、2006年、東証マザーズに上場。2013年12月「いきなり！ステーキ」銀座4丁目店開店。外食アワード2014受賞。2014年4月米国子会社「Kuni's Corporation」設立。一般社団法人日本フードサービス協会正会員、一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会理事、西武文理大学特命教授、ハウステンボス株式会社飲食部門顧問。著書に『ペッパーランチ物語』（文芸社）、『正笑ペッパーランチの経営学』（エフビー）

推薦の言葉

ハウステンボス株式会社 代表取締役社長

株式会社 エイチ・アイ・エス 代表取締役会長

澤田 秀雄(さわだ ひでお)

ハウステンボスの「ペッパーランチ・ダイナー」は、一瀬社長の押しの強さ、気迫に圧倒されて出店を承諾しましたが、その後、見事に成功を収めました。この著作は、若者に夢と勇気を与え、新たなことに挑戦する方へのバイブルとなるでしょう。

出版・販売に関するお問い合わせ

株式会社 商業界 梅澤聡様

東京都港区麻布台2-4-9

TEL03-3224-7481

umezawa@shogyokai.co.jp