

イツ・コーポレーション 小池則雄 CEO



今日は、サーティワンアイスクリームのメガフランチャイジー、イツ・コーポレーションのオーナー小池則雄さんにお話を聞きます。

—小池さんはサーティワンアイスクリームのチェーン店を26店舗経営、日本一の売り上げを記録していますが、メガフランチャイジーになろうと最初から意図したわけですか

フランチャイズの仕組みは起業する会社にとって、すごくよくできています。しかし、パパママストアでフランチャイジーとして参画しても、このメリットを十分に使いこなすことはできません。だから、フランチャイジーになると決めた時から、多店舗化を考えて参画しました。私は、フランチャイジーは個人で経営するのではなく、会社で、それも10億円規模の企業が参画するのが、うまくいくと思います。規模のメリットを享受するための仕組みが、フランチャイズの良いところなのに、単独店舗では苦勞ばかりして、時間単価に換算すると、サラリーマンをやっていたほうがよいという人がたくさんいます。一流の大学を出た学生が就職したくなるような企業をつくらうと思って、会社をスタートさせないと、いつまでたっても小さいままで、苦勞します。それには自分でやらないで、人に任せるといふ仕組みをつくり上げることです。社長が忙しくて、時間がつくれぬような会社は伸び率が少ない。フランチャイズの良いところを目いっぱい取り入れて、業界で一番を目指す。そんな志を持っていないと、企業は成長しないし、良い人材も入ってきません。

—起業した人たちへのメッセージをお願いします

決断して、起業した限り、1億円の壁を乗り越えようとかいう低い目標ではなく、この業界で一番になろうといった高い志で会社を経営してください。夢を語れない経営者に魅力はありません。自己流ではすぐに行き詰まります。ドラッカーやマイケル・E・ガーバー等の優れたマネジメントの本をたくさん読んで、実践し、自分流にカスタマイズしてください。夢を語る経営者として、同志が増えることを期待しています。