

## アセットデザイナーズ

## 島居 里至 代表取締役社長



——現在3店舗のカレーを燻製して「くんかれ」というチェーン店のオーナー。目標はカレーチェーン店で業界3位ですか

はい。カレーという日常食と燻製という非日常食がマッチしているので、たくさんの取材を受けています。1位はC o C o 壺番屋の1200店舗です。4年間で100店舗作って、3位になろうと思っています。1位になると言いたいところですが、今の時点では3位を目指しています。自動車でいえば、私はアクセル、役員会はハンドリング。私はアクセルを踏み続けていくことで大きくなると思います。

——週末起業家として、デビューしたわけですね

14年間のサラリーマン生活で、12年間は副業をしていました。初めは株式投資。60万円のボーナスを元手にして、6000万円にまで増やしました。当時はネット証券が流行り、いかに手数料を下げるかを考えている人たちが多かったので、逆に、証券マンの力を利用しました。毎朝20分、通勤の車の中で、戦略会議を証券マンとやり、証券会社の情報を最大限に活用しました。その後、サラリーマン大家、飲食店のオーナーとして5店舗を経営。会社が終わってから、3時くらいまで働き、昼休みに1時間爆睡。仮眠をして、店に出るという経営を1年続けました。

——会社を辞めて、本格的に起業をしようと思った理由は何ですか

オーナーとして、部下に任せる力もついてきましたが、やはり、時間的な拘束が多すぎました。独立しようと、飲食店8店舗の経営とこれまで自分自身が学んだノウハウを生かして飲食店をゼロから立ち上げたいという方に対してのトータルプロデュース（店舗デザイン、設計、内装施工から飲食店のメニュー開発、集客支援から店長・スタッフの教育）まで店舗にかかわることすべてをやっています。自分の店舗の内装を任せた会社の担当者が素晴らしいだったので、一緒にやり始めました。「くんかれ」のきっかけも、この内装の仕事を始めたことから生まれました。仲間を生み出し、新たなビジネスを作り出す仕事はたのしいですね。