掲載チャプター
掲載日：2021.1.4

スマートフォン版のフードリンクニ

本日のPICKUP!

経営者レポート

2021年1月04日（月）08:55

【アワード候補21】「ラーメンファンは浮気しますが、私は浮気しません」。三児の「ママ社長」が目指すのは24年の株式上場

記事への評価 ★★★★★5.0

B! 0 ツイート いいね！ 1

新春企画【アワード候補21】は、フードリンクニュースが独自で選出した、2021年注目の次世代経営者を、1月4日から一人ずつ紹介していく。トップバッターは、都内を中心に「焼あご塩らー麺　たかはし」を展開する株式会社ヒカリッチ アソシエツ 代表取締役の高橋夕佳氏。2021年の抱負を聞いた。

続きを読む

最新記事

外食ニュース

2021年1月04日（月）08:33 やじうま速報

【外食市場20年11月】第3波で再び下降、回復見えず。しかし、FF洋食と焼肉は強かった。

記事への評価 ★★★★★4.7

一般社団法人日本フードサービス協会（本部：東京都港区、会長：髙岡 慎一郎）による 協会会員社を対象とした外食産業市場動向調査2020年11月度は、外食全体の売上は92.2%と再び回復への希望に水を差した。

続きを読む

外食ニュース

2021年1月04日（月）08:05 やじうま速報

鳥貴族、メニューの2割強をカット。客数回復が見えず、売れるメニューに限定。

記事への評価 ★★★★★5.0

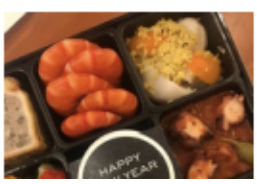
株式会社鳥貴族（本社：大阪市浪速区、代表取締役社長：大倉 忠司）が、メニューから15品目の提供を休止したと2020年12月25日に発表した。効率化を図るため。

続きを読む

フードリンクレポート

2021年1月04日（月）08:03 ランダムトーク

破産の前に、勇気ある「清算」もありです



記事への評価 ★★★★★5.0

『全店舗閉鎖して会社を清算することにしました』（実業之日本社）が飲食店経営者の間で話題です。2020年4月に5店舗の閉鎖を決断した福井寿和さんが著者。ランダムトークです。

1ヶ月無料
会員限定
プレミアム記事
登録はこちらから

メールマガジン登録（無料）
月曜～金曜の毎日、フードビジネスの最新情報を配信しています。

日本一のナポリタン決定戦!!
ナポリタンスタジアム 2021
KAGOME
詳細・エントリーはコチラ

農林水産省補助事業 参加無料
業務用途への安定取引に向けて
米マッチングフェア2020
業務用に特化した米のオンライン商談会
第2回 2021年2月2日(火)
第3回 2021年2月9日(火)
第4回 2021年2月16日(火)

記事ランキング

プレミアム記事 | ニュース

1 4.2点 鳥貴族、営業赤字なのに「受取清算金」約2億円で経常黒字に。これってリベート？…
2 4.8点 「備長扇屋」のヴィアHDは400店ある「隠れ大手」。株主はすかいらーく創業者が大集…
3 4.7点 「不純の次は"不健康"だよ」。築70年の銭湯を酒場にリノベーション、「不健康ラン…
4 4.8点 コロナで生まれた「お一人様宴会コース」。だが、お客はソッポ。オンライン飲み会…
5 4.8点 月商３億円「渋谷横丁」の12月。「さすがに落ち着いてきたみたい」と近隣バーのママ

ランキングをもっと見る

経営者レポート　経営者レポートトップに戻る

このページを印刷

2021年1月04日（月）08:55

【アワード候補21】「ラーメンファンは浮気しますが、私は浮気しません」。三児の「ママ社長」が目指すのは24年の株式上場

記事への評価 ★★★★★5.0 B! 0 ツイート いいね！1

取材・執筆 ： 小山裕史 2021年1月3日執筆
キーワード ： あごだしラーメン　アワード候補21

株式会社ヒカリッチ アソシエイツ　代表取締役　高橋 夕佳氏

新春企画【アワード候補21】は、フードリンクニュースが独自で選出した、2021年注目の次世代経営者を、1月4日から一人ずつ紹介していく。トップバッターは、都内を中心に「焼あご塩ら一麺　たかはし」を展開する株式会社ヒカリッチ アソシエツ代表取締役の高橋夕佳氏。2021年の抱負を聞いた。

＜関連記事＞
鳥貴族、営業赤字なのに「受取清算金」約２億円で経常黒字に。これってリベート？ 教えて、大倉社長！
https://www.foodrink.co.jp/foodrinkreport/2020/12/2390109.ph

1ヶ月無料
会員限定
プレミアム記事
登録はこちらから

メールマガジン登録（無料）
月曜～金曜の毎日、フードビジネスの最新情報を配信しています。

日本一のナポリタン決定戦!!
ナポリタンスタジアム 2021
KAGOME
詳細・エントリーはコチラ

農林水産省補助事業 参加無料
業務用途への安定取引に向けて
米マッチングフェア2020
業務用に特化した米のオンライン商談会
第2回 2021年2月2日(火)
第3回 2021年2月9日(火)
第4回 2021年2月16日(火)

記事ランキング　プレミアム記事　ニュース
1 4.2点 鳥貴族、営業赤字なのに「受取清算金」約２億円で経常黒字に。これってリベート？ ...
2 4.8点 「鍋長屋屋」のヴィアHDは400店ある「隠れ大手」。株主はすかいらーく創業者が大集...
3 4.7点 「不祝の次は"不健康"だよ」。築70年の銭湯を酒場にリノベーション、「不健康ラン...
4 4.8点 コロナで生まれた「お一人様宴会コース」。だが、お客はソッポ。オンライン飲み会...
5 4.8点 月商３億円「渋谷横丁」の12月。「さすがに落ち着いてきたみたい」と近隣バーのママ

「時短営業に応じない私の姿勢は、テレビ報道では決して伝わらない」自粛警察のイタズラ電話にも屈しない"ユカちゃん"の深イイ話
https://www.foodrink.co.jp/foodrinkreport/2020/12/1085539.ph

【独自】「焼肉きんぐ」の物語コーポ、34歳新社長が語る未来。「ビジネスパーソンよりファミリー客」
https://www.foodrink.co.jp/foodrinkreport/2020/12/0881901.ph

外食業界の中で女性の経営者も少なくはないが、ラーメン業界での女性経営者は珍しい。しかも、優れた美貌の持ち主でありながら、三児のママであると言う高橋氏。その風貌からも、全くラーメンとは結びつかない彼女の波乱万丈な生き様にも驚いた。高橋氏は一体何者なんだ。

---高橋さん、一体何者なんですか？自己紹介をお願いします。

高橋　1982年10月17日生まれの38歳。生まれも育ちも新潟県です。新潟大学在学中、就職活動を機に世の中や社会を調べるほど、自分の視野の狭さに気づき、スケールの大きいビジネスにチャレンジしたく、東京で就職活動を行いました。そこで自分のキャリアを積めればと思い、当時、キラキラしている華やかなイメージがあった金融と不動産を志望しました。おかげ様で一部上場の不動産デベロッパーに就職することができました。入社後も順風満帆にキャリアを積ませて頂いたのですが、なんと、半年で退職しました。退職理由は"できちゃった婚"です。しかも、相手は地元の新潟時代からお付き合いをしていた彼氏であり、遠距離恋愛でリモート妊娠しちゃいました（笑）。

彼は農家の長男でもあり、家業を継ぐようにと両親から言われていました。また、当時の不動産会社は男性社会であり、女性が子育てをしながら働けるようなカルチャーもなく、本当に悔しかったのですが、泣く泣く、新潟に戻りました。同世代の女性が華やかにキャリアを積み、昇格していくのを横目に見ながら、自分は地元に戻って、田んぼを見ながら子育てすることで、社会から疎外されているのではと強いコンプレックスを抱きました。起業を志した根源もここからきていると思います。

---社会人になり早々に波乱万丈ですね。

高橋　23歳で出産、その後も立て続けに2人を出産、4年間で3人の子供を産みました。東京でキャリアも積めなく、お金も貯められませんでしたが、子宝だけには恵まれました（笑）。27歳で3人目が産み終わり、3人目が1歳になったら社会復帰しようと決めていました。

ランキングをもっと見る

フードリンクニュース
43,613「いいね！」の数
FOODRINK NEWS フードリンクニュース since 1994
このページに「いいね！」

[PR]

【外食駅伝2017】写真はこちらから！！！

【外食駅伝2017】タイムはこちらから！！！

フードリンクニュース 編集者募集中！

【フードリンクニュース】ライター募集！！気になった方は、ぜひクリック！！

本来であれば、20代はキャリアを積みたかったのですが、女性であればいずれは出産して子育てするのであれば、それが前倒しなっただけ。子供を3人産んでもまだ20代で、社会に復帰するのは可能な年齢です。復帰したときに如何に高くジャンプして、このブランクを埋まるかを真剣に考えました。これが、起業の理由の一つです。

---何故、ラーメンで起業したのですか？

高橋　地元の新潟で私が幼い頃から慣れ親しんできた、あごだしラーメンの名店がありました。あごだしは、九州のイメージが強いですが、新潟の佐渡や山形の一部の地域でもやきあごの生産をしています。新潟や山形では、やきあごを通してラーメンに親しみを持っています。私も幼い頃から食べていましたが、こんな美味しいラーメンが東京にはないことが分かりました。当時、関東でもあごだしのラーメンを提供しているお店はなく、あごだしラーメンを東京で出店したら、喜んでもらえる、流行るのではと、根拠のない確信がありました。

起業までの計画を立て、2人目が産まれたときに、再度、東京に移住、子育てしながら起業準備を始めました。3人目が1歳になったタイミングで起業、私が28歳の時です。会社は、主人と共同で設立しましたが、私も主人もラーメン屋での経験もなければ、飲食業の経験もありませんでしたが、根拠の無い自信だけはありました。会社を設立する少し前から、主人にはラーメン屋で修行をしてもらいました。

---「焼あご塩らー麺　たかはし（以下、たかはし）」のスタートですね。

高橋　実は、東京・茗荷谷で「らー麺　たかぎ」を創業したのが原点です。2011年に起業して、1年間は開業準備、翌年の2012年7月に「らー麺　たかぎ」をオープンしました。開業資金を準備するため、事業計画書を持参して金融機関を回りましたが、創業融資をことごとく断られました。その結果、身内からかき集めた350万円で開業できる条件の物件が茗荷谷でした。店名の「たかぎ」は、主人の名前である高橋直樹から取りました。

物件取得費や造作譲渡費などで330万円かかり、運転資金は20万円前後でしたが、売上の日銭が入るのでなんとかなると思っていましたが、大誤算がありました。開業間もなくは信用がなく、食材業者が掛け売りに応じてくれませんでした。毎回、仕入れは現金払いであり、運転資金の20万円は直ぐにショート。自爆しました（笑）。

　創業当時「ら一麺　たかぎ」のラーメンは、あごだしをメインにするコンセプト自体は「たかはし」と変わっていませんが、とにかく最初は売れませんでした。1日30人程度、売上は3万円。25日営業で月商は100万円以下でした。会社は火の車だし、給与もとれませんでしたので、夫婦の生計を維持するために、消費者金融から借りたり、廃棄弁当でお腹を満たしたりもしていました。何度も、理想の味を作るため調理法や食材の使い方などの改良を重ね、今の「たかはし」の原型になるまで、1年半かかりました。最後は、主力の「塩ら一麺」を約1カ月間、販売中止し、メニューから外しました。

　1カ月後、SNSを通じて「大きく味のリニューアル、塩ら一麺復活」と打ち出すしたところ、大きく跳ねました。1日3万円の売上から1日10万まで伸びました。「ら一麺　たかぎ」は、2012年7月のオープンから2015年2月まで、その後、「焼あご塩ら一麺　たかはし」にリニューアル、本店を新宿歌舞伎町に移転、本格的に店舗展開にシフトしました。

---「たかはし」としてリニューアル、新宿に移転後から急成長していますね。

高橋　「たかはし」の出店戦略は、いかに売上を獲りにいくかでした。実は、新宿本店のオープンから5年10カ月と、「たかはし」は、比較的に若いブランドではありますが、年商は7億まで伸び、昨年もコロナがなければ10億は見込んでいました。この5年間はだいぶ攻めました。ラーメン屋は開けとけば稼働時間が長く、ランチから深夜帯、早朝まで営業することで、1店舗でも通常のラーメン屋の2〜3店舗の売上を稼げるやり方でやっていました。稼働時間が長く見込めるエリアを選んだ結果、繁華街を中心に出店しました。小さい売上のお店をコツコツとやっても、管理コストだけかかって、注力が散漫になってしまうのであれば、1店舗でも大きな売上を作れる出店戦略です。コロナ前は、1店舗あたりの平均月商は1000万円です。

---新宿本店の行列は話題になりましたね。

高橋　今では、新宿・歌舞伎町はクリーンなイメージがありますが、移転した2015年はぼったくりやドラッグなどの摘発が頻繁にあったため人気のないエリアで、新宿本店は当時、保証金5カ月で入居できました。家賃が65万円に対して1600万円を売上げました。家賃比率は４％です。当初から見込んでいたわけではないです。結果論ですが、500〜600万円の売上目標でやるのではなく、圧倒的な売上を叩き出し、伝説になる行列を作るぐらい自分が現場に入って命をかけてお店を作っていく気持ちで営業していました。

---新宿や銀座などのオフィス街はコロナ禍で売上が低迷したのでは？

高橋　銀座店は10坪で家賃100万円ですが、オープンから1000万を下回ったことはありませんでした。コロナ前はお客様の3割がインバウンド客でしたが、コロナでインバウンド客がゼロになっても、その分、日本人のお客様が来店して頂き、昨対で80%まで戻しています。歌舞伎町店についても、売上は1600万円で、ラーメン業態はコロナ禍でも強い業態だと思います。

---ラーメン市場の現状と今後の成長をどう見ますか？

高橋　ラーメンは6000～8000億の市場と言われています。この市場は、今後も大きく変わりませんが、大きく2極化すると思います。消費者からすると、個人形態のラーメン店のほうが売れる要素は強いと思います。ラーメンは、型が決まっている訳でもなく、そのお店ではないと食べられない何かがあるからわざわざ通う理由になる。資本力のある大手だけが残っていくと、ラーメンの文化が下がっていくのではと思います。個人店が8割と言われていますが、これも本来守っていく割合かなと思っています。仮に、大手チェーンが運営していても、個人が運営しているように見せるやり方に変化していくのではと思います。

　ラーメンファンのなかでは、大手チェーンを資本系と呼んでいますが、「たかはし」も3店舗ぐらいで、資本系と呼ばれはじめました。銀座など、個人店が出店しないエリアで出店していることもあり、資本系として見られています。

---2021年の取り組みについて聞かせてください。

高橋　具体的な出店の予定はありませんが、昨年はコロナ禍でも3店舗（恵比寿・溝の口・川崎）を出店しましたので、3店舗以上は出店したいです。おかげ様で昨年オープンした3店舗とも全て黒字が続いています。また、今年は、FC展開を始める予定です。今までは、繁華街を中心に出店してきましたが、フランチャイジーから見れば、検証事例が偏りすぎています。ようやく大船や川崎などの郊外エリアやフードコートの出店事例もできました。足りないのがロードサイド型の出店で、ロードサイドの成功事例が作れれば検証事例としても整ってきます。また、2018年から準備をしてきたサプライチェーンを稼働させる予定です。直営、FC、サプライチェーンの3本の柱で今後、事業を拡大します。

---ラーメン業界で生き残るポイントとは？

高橋　生き残るポイントですか・・・。直ぐに思い付くポイントは２つあります。一つ目が人材であり、二つ目がブランドのアイデンティティー（同一性・一致）です。人材で言えば、コロナ禍で人材が流出しています。創業時から言い続けていることですが、会社の理想を示していると、そこに合う人材が採用しやすくなっています。経営者は説明責任があり、会社の方針を示すことが重要です。人材が流出している今だからこそ、そこに合う人材を早めに確保することです。二つ目は、掲げた理想に対して上手くいかなくてもブレない強い信念を持つことです。

--- 2025年までの事業計画、御社の立ち位置とは？

高橋　2024年に株式公開すると決めています。その時の売上高は30億円、利益が3億です。会社のポートフォリオも、店舗の売上とサプライチェーンの売上の構成比から、直営とFCのバランスをどうするかなど、自分で上場までの絵を描いており、スケジュールに落としてします。そのなかで、足りないものがあったら補い、社員にも方針をしっかり説明しています。説明責任を果たせれば、大体のことは理解してくれ協力もしてくれます。やるためにどうするかしか議論しないカルチャーに会社がなっています。

　最後に、高橋氏に2021年、注目してほしいキーワードをフリップに書いてもらった。「焼あご塩らー麺　たかはし」の創業祭が2月20日（土）、21日（日）の2日間、新宿本店で開催され高橋氏が現場に入り、麺あげをやるので、フードリンクニュースの読者にも、遊びに来て欲しいと告知した。是非、高橋氏の焼あご塩らー麺を味わってもらいたい。

高橋氏は、既に中長期の経営計画を立て、株式公開の時期も明確に設定している。高い理想にむけて着実にステップアップ、経営者としての腕を磨いている。女性が経営者だと、「裏に出資者が必ずいるよ」、「パトロンがいるのでは？」など、憶測で言われがちであるが、高橋氏の美貌の裏側に波乱万丈な生き様があったことは、想像もつかなかった。

旦那さんのことを聞くと「今は、私が馬車馬のように働き旦那を養っていますよ」と笑）う。高橋氏の夫は3店舗目のオープン時に会社を離れ、現在は高橋氏のサポート役として専業主夫をしていると言う。「専業主夫であれば浮気の心配はありませんね」と聞くと、「ラーメンファンは浮気しますが、私は浮気しません」と可愛げに言ったのが印象的だった。

左：フードリンクニュース小山　右：高橋夕佳氏

株式会社ヒカリッチ アソシエイツ
東京都中央区日本橋久松町13-3 ツインタウン木下ビル5階
代表取締役　高橋 夕佳
企業URL：http://hikarich-a.com

B! 0　ツイート　いいね！ 1

この記事をどう思いますか？（★をクリックして送信ボタンを押してください）

興味深い ★★★★★
役に立つ ★★★★★
誰かに教えたい ★★★★★
評価済み

総合評価 ★★★★★ 5.0
（興味深い 5.0 ｜ 役に立つ 5.0 ｜ 誰かに教えたい 5.0）

関連記事　人気の記事　おすすめの記事

1 我慢強く1本100円を貫く！一文なしから全国へ拡大した「四文屋」の常識破りの経営術。
2 「牛角」創業者、西山氏が新業態「焼肉ライク」で見据える未来像。
3 「横浜家系 壱角家ラーメン」急増の裏で、組織変更したガーデンとは？