



いとう やすたか
伊東康孝さん

すかいらーくグループ代表取締役社長
1972年(昭和47年)法学部卒業

「狙ってほしいよ。たった一回しかない、いちばん活躍できるときだからね」

年商4000億円を誇るファミリーレストランの最大手、すかいらーくグループ。規模やシェアの面で業界のリーダ企業であるだけでなく、「ファミリーレストラン」という産業そのものを創り出した企業である。1970年に日本初のファミリーレストラン「すかいらーく」を誕生させて以来、常に時代のニーズを先取りしてきた。洋食ファミリーレストラン「ガスト」、コヒートショップ「ジョナサン」、中華料理チェーン「バーミヤン」、和食チェーンの「夢庵」を柱に業種20種超を経営。また、アメリカや台湾など海外のマーケットにも進出を果たしている。

そんな成長著しいすかいらーくグループの代表取締役社長、伊東康孝氏は本学出身。その成功の秘訣とは。

今から35年前、大学生だった伊東さんは、数ヶ月間に渡り北米を放浪していた。その時、眠れないほどお腹が減って訪れたのが、当時の日本にはまだなかったファーストフードのチーン店。価格の分かりやすさと安心感、日本にはないサービスに強烈な印象を受けた。それまで食には全く興味がなかったという伊東さんがここでひらめきを受けた。「日本にはないな、これを自分でやってみたいなと。食のチーン店づくりに一生を懸けてみようと思った瞬間でしたね」。

大学を卒業後、まだ2店舗だったすかいらーくに新卒第一期生として入社。当時外食産業は業界そのものが確立していなかったが、それが逆にエネルギーになった。「起業しようにも資金も知識も技術もないわけですから。ここで身につけて早く独立してやろうと思っただけで、独立しそこなっちゃった。こんなに大きくなると思わなかったですからね」。この言葉通りすかいらーくは着々と店舗数を拡大し、同時に「外食」という文化を日本に根付かせていった。今や店舗数は3300店。当初「コックとして入社した伊東さんは会社の歩みとともにそのトップにまで上り詰めた。

まるでサクセスストーリーさながらだが、「これまでの

道のりを振り返ると失敗してばかりだったねえ」と伊東さんは言う。しかし、失敗は基礎だからね。失敗がなければ成功もない。いい経験だと喜ばないとね」と続ける。「何かを狙う時には、困難の連続。でも、それをちよとでも越えたとと思う時こそやりがいがあるんだね。失敗も、貪欲に力に代えるエネルギーを垣間見た。

大学時代は学生運動のまただ中。「授業がない分、よく遊んだし、よくアルバイトをした。そのうち、色々な仕事を自分で受けてくるようになってね。この頃から目の付けどころは「コックだ」。高度成長期で、家の解体だとか補修の前段階だとか、商売の種はあふれていた。東京中の学生がぶらぶらしてたんで、そいつを使っさ。みんな歩道で石投げてたような時代だから、そのエネルギーを使えば何でもできたんだよ。「ユモア」な「ぶりの口調で豪快に笑いながら振り返る伊東さん。しかしこの時期に自分の頭で考え判断する力を確実に身につけていた。自分で工夫し、トライし、自分の目で判断する。何の規制もなく自由に取組むことができた時間だからこそ自己管理、自己規制、自己創造。そういうことがいちばん身に付いた。学生は今も昔も変わらないはず。通り過ぎちゃった人は、今の若者は、って言うし、若者

から見れば、今の年寄りって言うけど。君たち、チャンスだらけだよ。今の若者に喝を入れるような言葉が飛び出すかと思いきや、物事に流されない、柔軟な物の見方が感じられる答えが返ってきた。

これからの時代は少子高齢化が進み経済の枠組みが変わる。そんな時代に必要なことは、「想像力」だと言う。一般の人たちが考えていることをどれだけ察知できるか。世の中のニーズの流れを読み取れるか。社長となった今も、毎日の食事は必ず自社のグループ店に足を運び、味を確かめ、周りを観察している伊東さん。アイデアを得るためのアンテナを張り続ける。

最後に学生たちへ、伊東さんの信念が感じられる素敵なメッセージをいただいた。「獲物を狙う野獣の目つきで狙ってほしいね。地道に「コツコツ」と、大胆に、思い切って、労を惜しまず。その狙いは時として抽象的になるし、具体的になるし、形を変えるだろうけど、せつかくだから、何かを狙ってき。たった一回しかない、いちばん活躍できるときだから。狙ってほしいよね」。温和な笑顔が一瞬、経営者の鋭い眼光となり、銃を構える仕草をこちらに向けた。



多岐にわたるレストラン事業。これらおなじみのマークは伊東さん率いるすかいらーくグループの店舗