

株式会社 とりビアー 取締役副社長 木村国治

経歴 木村国治

1980年2月5日東京都江戸川区に生まれる。江東区砂町で育つ

幼少期: 勉強はせずスポーツと遊びに明け暮れる。よくいるやんちゃ坊主

中・高校時代: 特に話せる経歴も無く遊んで過ごす。

ボクシング: 20歳を機にボクシングをなんとなく始める。

周りが社会に出ていく中でプロになろうと決意し23歳でプロデビュー。

10戦したが結果は出ず、27歳で網膜剥離の為引退。

職歴: 27歳になり始めて社会に出る。縫製関係の会社で営業をする。

この時に『絆会』に出会い飲食業に興味を持つ。

飲食業: 30歳を節目に飲食業界に飛び込む。江東区のローカルチェーン企業に

就職。渋谷肉横丁出店時に副会長をやらせていただき出会いと知識を戴く。

更なる成長を求めて某クスプラスへ転職。短期間ながら沢山の事を学び。

2011年9月に現在の(株)とりビアーに転職。

当時、直営1店舗FC2店舗ながらも生産者企業としての可能性に魅力を

感じて全てを掛ける覚悟と10年間全力で走る決意。

運よく現在に至る。

Before



After



『とりビアー』 直営7店舗FC4店舗を軸に 派生ブランド 水炊き・ラーメンなどグループ42店舗を展開





鶏とビールがうまい店 **とりビアー**

《直営店舗》

三軒茶屋本店 駒沢大学店 池尻井大橋店 麻布十番店 浜松町店 上板橋店 那覇店 《FC店舗》 新宿店 中目黒店 渋茶文化村店 八王子みなみ野店

計 11店舗



濃厚鶏白湯スープ水炊きのお店 水炊きとよみつ銀座店



鶏ベースの優しい二郎系がコンセプト自家製麺 西



鶏肉食堂。ミカン下北沢にて出店 ザ・トリフターズ





本日、 かしわ 日和 🛭



merveille







自社工場直送・安心安全の新鮮若鶏

宮崎県都城市にて創業54年の養鶏企業が母体から生まれた業態。

鮮度を重視し、お客様の口に入るまで手に触れる回数を極力減らす為に、

皿盛りでの提供。味付けも塩味のみ。ブレも抑えるために塩ダレでの味付け。

6種類の部位を盛り合わせにしたMIX焼き。

にんにく酢醤油ベースのタレをかけた、くわちゃん焼き。

定番の唐揚げはメニューインせず、宮崎醤油ベースの味付けのチキンナゲット。

〆には、むね肉のタタキを使用した生親子丼。

ドリンクはビール中ジョッキ500ml¥480男前ジョッキ800ml¥580とサイズアップ+¥100。男前ジョッキを薦めるオペレーション。

グランドメニューは創業当時より変更無し。今後も変更予定は無し。

フードメニュー39種類ドリンクメニュー25種類とシンプルに仕上げてます。

店舗ごとに月替わりにておすすめ商品開発し販売。

安定を確立し、今ある武器を磨き上げる

をモットーに日々の営業に取り組んでおります。

『とりビアー』コンセプトベース



~ 粋な酒と粋な鶏と楽しい語らいを求めて人が集う ~

そんな居場所を求めて、ついつい寄ってしまう・・・ 「安い」「旨い」「早い」 の三拍子が揃う大衆居酒屋

気兼ね無く、仕事の疲れを癒す至福の時間を・・・

基本基軸

- I.生産者直営の訴求と鶏専門料理を主力商品とした業態
- Ⅱ.調理専門技術者を必要としないコックレスオペレーション
- Ⅲ.未経験者が参入しスキルを身に付ける事ができる教育プログラム
- IV.長期経営の基軸店舗の確立
- V.低所得層をメインターゲットにできる低価格帯設定
- VI.1 階路面店を第一条件とした出店及び物件開発

鶏とビールがうまい店

和食ファーストフードの 原点とも言われている 焼鳥



とりあえず『ビール』

「鶏」と「ビール」→「鶏ビール」 「とりビール」→「とりビアー」

とりビアーの鶏肉

生産量



65日飼育のメス鶏のみを出荷。 鶏特有の臭みを極力抑え。歯応えがある。



臭みが少なく、保水性に優れた柔らかくジューシー。



1日約100,000羽の鶏肉生産をしています。 この数は、鶏の丸焼きを食べると 実に274年分に相当します。

朝方に捕鶏→工場にて加工→出荷

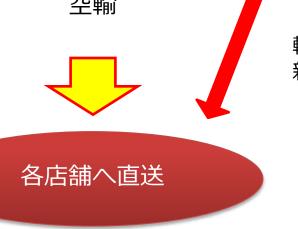


空輸

DAY1

輸送コストはかかるが、 新鮮な状態でお店に届く







[フードメニュー]

宮崎県産の新鮮な鶏を

養鶏所から直接仕入れる宮崎県産の若鶏。 直接卸しているので鶏の鮮度はもちろん抜群! 工場で管理を一括しているので、希少な部位の 仕入れが可能。新鮮で安全な鶏をお客様に提供。 「お酒のつまみ」を意識した一品一品は、鶏の 部位別にした焼き物がメインで、つまみ・野 菜・揚げ物・和え物・〆の一品など、豊富なカ テゴリーに分けた「おやじ料理」を用意。 品数としては39品目程度。

フードメニュー





[ドリンクメニュー]

男前生ビール

800ml大ジョッキを『男前』とメニュー表記。生ビール、焼酎・焼酎サワーを中心に梅酒・日本酒・ソフトドリンクを用意。サワー・茶割りは男前ジョッキに変更可能。よくあるメニューラインナップにてわかりやすさに加えて、オペレーションの軽減。グランドメニュー数としては25品目程度。

ドリンクメニュー



『とりビアー』FLOOR DESIGN & サービス



The second secon

店頭入口に重点を置いたデザイン。 入口の入りやすさと、活気溢れるイメージが、 そのまま集客販促に繋がる仕様。 木目調を意識し、あたたかみのある色づくり。 大衆イメージの代名詞「ちょうちん」など 少し寂れた感を残しつつレトロな店内。

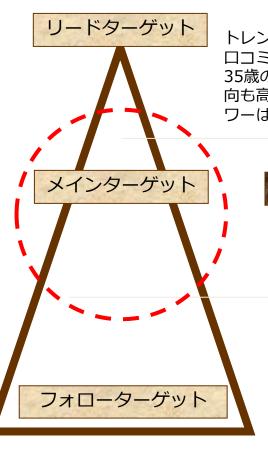
[サービス]

「笑顔」「元気」「愛嬌」

店内に入るといつもスタッフの掛け声で賑わい、 うるさくない元気と愛嬌のある接客サービス。 堅苦しくなく、だけど節度のある対応で、お客様との 会話を大切にし、かゆい所に手が届く、さらにどこが かゆいのかを事前に察知できるサービスを心掛ける。 来店されたお客様に元気を!!

『とりビアー』ターゲット層

近隣就労者&近隣居住者



トレンドをリードする30代~40代のキャリア層。 口コミ情報の発信元でもあり、情報通の20歳~ 35歳のOL・近隣就労者は本物志向、グルメ志 向も高く評価も厳しいが、口コミやブログのパ ワーは強い。

低価格居酒屋層

近隣就労者 20代~50代 男性8割 女性2割

社会人 OL 大学生 フリーター 20代前半

男性8割~9割 女性1割~2割

水炊きとよみつ銀座店

素材が生きるように直球勝負

白濁も美しい鶏白湯に鶏肉がたっぷりとネギもたっぷり

名物水炊き鍋はまさに一度食べたら癖になる!!

ももぶつ切り むね肉しゃぶしゃぶ 自家製つくね 野菜盛り合わせ そうめん

7~8時間炊いた鶏白湯を一晩寝かせ乳化させたスープがベース。

コラーゲンもたっぷりです!!

自家製ポン酢・特製ブレンド塩にてお好みのお味にて。





銀座7丁目 12坪20席

メニュー紹介



自家製麺 酉

鶏ベースの優しい二郎系がコンセプト

宮崎市内で営業していた『鶏ガララーメン酉』を横浜にて復活。 当時限定でトライしていた二郎系をブラッシュアップして勝負。 自家製麺を先に開発し、スープを合わせました。

スープは鶏ガラをメインに豚骨の力も少し借りて

二郎系っぽく仕上げてます。

チャーシューはむね肉を低温調理し豪快にカット。

見た目は二郎系ですが、食べてもお腹が疲れない一杯となっています。 台湾まぜそばも評価いただき、

TV・雑誌などの取材多数いただいております。







メニュー紹介



ラーメン

無料トッピング

にんにく ・・・通常は入りません ちょい野菜 ・・・野菜が少し多くなります

ちょいあぶら・・・あぶらが少し多くなります

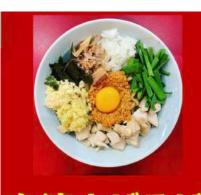


鶏増し ラーメン

無料トッピング

にんにく ・・・通常は入りません ちょい野菜 ・・・野菜が少し多くなります

ちょいあぶら・・・あぶらが少し多くなります



台湾まぜそば

無料トッピング

にんにく ・・・通常は入りません しょうが ・・・通常は入りません

追いスープ・・・通常はお出ししません



まぜそば

無料トッピング

にんにく ・・・通常は入りません

ちょい野菜 ・・・野菜が少し多くなります ちょいあぶら・・・あぶらが少し多くなります

鶏肉食堂 ザ・トリフターズ

ミカン下北にて出店の新ブランド

とりビアーを元にしたメニュー構成。社内ステップアップも考えた業態。 キッチン、ホール、管理も含めてとりビアー+aの位置付け。

メインは霧島鶏炭火焼き。低温調理の冷製を中心にPBアイテムも試験的にメニューイン。社員の意見を取り入れながら進化をさせていく業態。

鶏肉食堂に関しては、食事と飲みが混成する空間づくりを目指す。

客単価 ランチ¥1000 ディナー¥3500







メニュー紹介



つくね串



とろレバー



キムチ



鶏ソーセージ



鶏チャーシュー



鶏生八ム



鶏みそ



霧島鶏メンチカツ



むね肉タタキ



鶏ハンバーグ

とりビアーに入社してからを振り返って

『感謝の気持ち』

・生産者目線から店舗を見て学んだこと。生産者、商流関係、関わる全ての方々への感謝。業者の呼び方をやめ、『お取引さま』を徹底。

『宮崎研修』

・養鶏場・加工工場の研修。生産、加工の過程を学び店に届くまで沢山の方々の協力を確認。

『人材育成』

・社員・PA問わず履歴書に(株)とりビアーと書かれる責任と覚悟。

『学生PA』

・学業優先。これから社会に出ていく子達に社会勉強の場としての勉強の時間としての意識。アルバイトを優先して学校に欠席や遅刻する子はシフトを削るなどのペナルティー。

『同業他社』

・リスペクトとライバル心を持ちながら、出来るかぎりの交流。

『閉店作業サポート』

・掃除部隊を立上げ従業員の負担軽減と労働環境の改善。