



おざさわのりこ

1978年、茨城県生まれ。慶応大学商学部を卒業後、出版情報誌の会社に入り、地区の情報や広告の編集作業に携わる。2001年企業会社に入り、デザインを担当。04年クライアントだった飲食企業からスカウトされて転職。広告媒体作りや企画を担当すると同時に、接客サービスなど飲食の現場にも立つ。05年にジャパン・フードコーディネーター・スクール（以下、JFCS）に入る。06年飲食専門のコンサルティング企業に入り、既存の飲食店の立て直しを担当する。09年3月、現在所属するおざさわのりこ（本社埼玉県）に入社。7月に「もつ焼エビス参 旗の台店」（東京・品川）を立ち上げ、現在、店長を務める
もつ焼エビス参 店長
東京都品川区旗の台2-6-10
☎03-6426-7166

外

につるされた赤ちようちんを目印に、ガラス張りの引き戸を開け放し、明るい店内に入ると、ねじり鉢巻をき

タボシヤツ、前掛け姿のスタッフの「いらっしゃい！」という元気な掛け声に迎えられる。ビールケースを手に大テーブルに丸イス、壁いっぱいに張られた手書きのメニュー。売りは多浦食肉市場（東京都中央卸売市場食肉市場）からその日の朝に仕入れた鮮度抜群のレバー刺しをはじめとする豚のモツ期。会社帰りのサラリーマンや学生、主婦や若い女性も多く、目によつては大半を女性が占め、実にバラエティに富んだ客層でにぎわいを見せる。東急池上線と太井町線の旗の台駅から徒歩2分にある居酒屋「もつ焼エビス参 旗の台店」の光景である。

広告デザインや販促企画の仕事の後、今は居酒屋の現場に自分を置き、「お客に常に心地よさを味わう場」を提供することに情熱を燃やす

荻澤紀子氏

この店を仕切っているのが、今回登場の荻澤紀子さん。「新鮮なもつ焼きをほお張り、ホットの焼肉割りやクビツと飲み、一日の疲れをほくし、元気をもつて帰ってほしい」と荻澤さんは元気に、さわやかに店をアピールする。この店は、ダイネットがフランチャイズ展開する「もつ焼エビス参」を、埼玉県が新規事業としてFIC加盟して出店したものだ。つまり、荻澤さんはその加盟店の店長である。開業は今年、2010年7月末。荻澤さんは3月に入社し、すぐにFIC本部の本店に入って研修を受け、店の準備段階から立ち上げにかかわってきた。徳山製肉社長とは、私がコンサルタント会社から既存のホルモン焼き店に店長として派遣された

時からのお付き合い。バイタリティの良さを認めてもらえたようです」と荻澤さんはこれまで

の経緯を説明する。

そんな荻澤さんだが、社会人になって初めに就いた仕事は、飲食とは関係のない地域情報誌で紙面を作る仕事。次に広告関連のデザインの仕事。その時に仕事を通じて熱意になった焼き肉店を展開している企業から誘われ、荻澤さんは飲食業に足を踏み入れた。仕事は店のチラシ、広告の制作や販促企画のプランニングなどのデスクワークだった。そのうちに、店の実務を知らなくてはならないだろうかと気が持たわいてきた。

「あなた現場を知らない」と言われているようで何ともしどころかし。そこで、週の半分はデスクワークをし、残りは店に入って接客や経理などの実践を身に付けた。現場での仕事が性に合ったのだらう。荻澤さんは飲食の世界にかかわって働きたいという思いが募り、JFCSに通う動機につながった。「JFCSに入り、飲食業界のどういう方向に進んだらいいのか、気持ちの整理ができました」と荻澤さん。気の合った同期生と知り合ったことも大きな収穫で、今の仕事の上でも支えてもらっているという。

こうして、荻澤さんは飲食の第一線に身を置くことを決めた。そして、プロ店長支援サービスを行うリンク・ワンに入り、直営店の「スーパカレールー」で店長としての研修後、焼き鳥店やホルモンの焼肉、居酒屋に店長として出向く。店の立て直しに従事した。「このころから、居酒屋業界に特に興味を持つようになりました」。自身もアルコールが好きということもあり、派遣先の店ではスタッフとコミュニケーションをとり、仕事に身を入れた。荻澤さんの仕事ぶりは、確実に店の営業成績に表れた。

「あなた現場を知らない」と言われているようで何ともしどころかし。そこで、週の半分はデスクワークをし、残りは店に入って接客や経理などの実践を身に付けた。現場での仕事が性に合ったのだらう。荻澤さんは飲食の世界にかかわって働きたいという思いが募り、JFCSに通う動機につながった。「JFCSに入り、飲食業界のどういう方向に進んだらいいのか、気持ちの整理ができました」と荻澤さん。気の合った同期生と知り合ったことも大きな収穫で、今の仕事の上でも支えてもらっているという。

しかしそのころの荻澤さんは、プライベート上のこともあり2年ほどで退職。新たな仕事をしようと思っていた矢先に、現在勤務するフードナビックスの徳山社長から新規事業の責任者になってほしいという連絡が入った。それが「もつ焼エビス参 旗の台店」の仕事だった。「初月の目標450万以上の売上上げを達成できました。でも始まったばかり。全力投球しなくては」と、話終えた荻澤さんは、開店の準備に取り掛かった。