

ネット使い飲食店の予約管理効率化

インヴォーグ 近藤 真紀社長

FBI

ウーマンシップ

レストラン向けの予約管理システムを開発・販売するインヴォーグ。社長の近藤真紀さんは、飲食業界に精通し、システムにも詳しいことから、今年4月に設立された同社の社長に招かれた。もっとも「雇われ社長」ではなく、実質は独立ベンチャーの経営者と変わらない。責任の重さを痛感し、社内をまとめる難しさを味わいつつ、充実した日々を送っている。

人を束ねる苦労痛感

昨年夏のことだ。光通信からレストラン向け予約管理システムの開発・販売を陣頭指揮しないか、と誘われた。

飲食業界では、紙の台帳で予約を管理する慣習が根強く、そうした傾向はネットに不慣れた年配の店員が多い高級店ほど強い。管理業務は煩雑になりがちで、オーバーブッキングを引き起こす恐れが高く、業務を効率化できる予約管理システムのニーズは高い。

近藤さんは、レストラン予約サイトを運営する米国企業の日本法人を辞めたばかりだった。「自分が生きるのはいや飲食業界」と考え、誘いを受けた。

前の会社で営業責任者を7年務め、経営にはある程度は自信があった。もっとも、いざトップに立ってみると、勝手が違うことが少なくなかった。

■会社概要

- ▷本社—東京都豊島区南池袋3-13-5
- ▷設立—2014年4月
- ▷資本金—4500万円
- ▷従業員—30人
- ▷事業内容—レストラン向け予約管理システムの開発・販売など



出身がさまざまな社員をまとめるのも近藤さんの仕事だ

こんどう・まき 関西大社会卒。1990年リクルート（現リクルートホールディングス）入社。2006年オープンテーブルなどを経て、14年4月からインヴォーグ社長。京都府出身。

光通信からは「自由にやってほしい」といわれていた。とはいえ、インヴォーグは形式上、光通信子会社のユニバーサルソリューションシステムズが出資するグループ会社だ。グループの別会社から出向してきた社員がいる一方、自分がスカウトした社員もいる中、「全く違う企業文化で育った人を束ねるのはすごく大変だった」。近藤さん自身、会社の文化の違いが壁となって出向者との連携がスムーズにいかず、憤りを感じたこともあったという。

それでも、「顧客のことを最

優先に考え、とにかく前に進めば大丈夫」と前向きに受け止めた。徐々に出向者にも理解者が増え、社内でも強力な支援態勢が整いつつある。

事業拡大に意欲

16日には、予約管理システム「リザーベーションブック」の発売にこぎつけた。レストランの店員が、同社の用意したタブレット端末で情報を入力したり、座席の空き状況を確認したりできるもので、すでに複数の店で利用されている。

今後はシステム販売以外にも事業を拡大するつもりだ。「商品企画やプロデュース、イベントなど総合的に手がけたい」。会社の経営を軌道に乗せるだけでなく、顧客の売り上げアップに貢献し、業界全体を盛り上げることが自分の使命と考えている。（井田通人）

—飲食業界にかかわるようになったきっかけは
「新卒で入社したリクルートで住宅情報誌の編集以外をひと通り経験した。その次に人材紹介会社で働いていたとき、リクルート時代の先輩から『米国のレストラン予約サイト運営会社が日本法人を立ち上げるから入社しないか』と誘われた。『食べるの好きだろう？』とも……。飲食業界での仕事経験は皆無だったが、市場性と国際的な仕事に魅力を感じて入社した」

—インヴォーグの社長に就任した経緯は

「前職を退職した矢先に光通信から声をかけてもらった。辞めるにあたって前の会社とのしがらみがなかったこともあって就任した」

—自ら会社を興すことは考えなかったのか

「もともと起業したいと思っていたわけではなく、いつの間にか社長になっていた。やりたいことをしたいのなら、今の（子会社という）形の方がゴールに近づけると思った。自分で株式を取得することにはこだわっておらず、経営の自由があればいいと思っている」

—苦労を重ねつつも着々と受注実績を積み上げている

「自分は運を持っていると思う。前職時代、営業がうまくいかず、窮地に陥ったときも、顧客や周囲の人たちに助けられたことが多かった。過去に何度も断られてきたレストランが顧客になってくれるなど、必ず状況を打開できた。正直であることを心がけているからかもしれない。顧客に対しても、店が間違った方向に進もうとしていれば遠慮なく『駄目出し』をしてきた。それがかかって顧客の信頼を得る結果につながっているのでは」

Q & A

正直さで顧客の信頼獲得



インヴォーグが販売を始めたレストラン向け予約管理システムの画面