アメリカ・ニューヨーク出店の現状を聞く！

YAKINIKU発信の世界拠点に

焼肉トラジ 金 信彦 代表取締役社長

金信彦（きむ・しのん）

1966年、東京都生まれ。5人兄弟の3男。少年時から母親が経営する焼肉店を手伝い、大卒後、母親の焼肉店で働く。29歳で東京・恵比寿に出店し独立。1年後、24席で月商1200万円強、年商1億5000万円を突破。「恵比寿のトラジ」で有名になり事業を急拡大。

若者集める「カッコいい」を追求
日本の焼肉輸出の試金石に

創業28年目を迎える「焼肉トラジ」は首都圏を中心に68店舗を展開。厚切りの本格焼肉を主に、特急レーンやフルアテンダントサービスを採用するなど新業態開発にも積極的だ。一方、「トラジ卒業生」といわれる社員独立の焼肉経営者を多数輩出するなど、業界の活性化をけん引している。そんな躍動の急先鋒がニューヨーク出店だ。2021年8月に1号店を出店、25年の5店舗体制を視野に入れている。全国焼肉協会の会長でもある金信彦社長にニューヨーク（以下、NY）出店の狙いと展望を聞いた。

命運をかけたチャレンジ

——NY出店の狙いは？

金　単純に「カッコいい」から。トラジは焼肉を志す若者を集めるため、常にカッコいい焼肉を目指してきた。そしてNY出店は創業時からの大きな目標。カッコいい象徴として、世界進出の試金石として、トラジの命運をかけたチャレンジと位置付けている。

——焼肉輸出の先駆に？

金　トラジ創業店は6卓・24席で1日集客150人以上の大繁盛を記録。その時、焼肉は①国民食になれる実力がある②カッコよくすればお客さまも働き手も増える③商売に魅力があり業者さんが応援してくれる、という大きな可能性を確信した。それがいまや現実となり、焼肉は「焼肉産業」と呼ばれるまでに発展した。日本が誇る焼肉産業を輸出するためにも、レストランビジネス最前線のNYで確かな実績を作りたい。

世界的ポテンシャルを実感

——NYでの反響は？

金　宗教的な理由を除き「焼肉は民族や老若男女を問わず世界的な潜在需要がある」と実感している。肉に偏った焼肉ではなく、野菜も豊富な焼肉料理と解釈され、キムチや醤（ジャン）の発酵作用も歓迎され、総じて健康イメージが強い（当店についても）。

私は常々「焼肉は味も栄養も王様」を理念に「五味五色」のバランスと彩りを尊重してきた。見て美しく、食べておいしく、健康に役立つ焼肉料理は、和洋中の専門料理に匹敵するポテンシャルを秘めていると思う。

——他店との差別化は？

金　日本発の焼肉店は別として、現地発の既存店はバーベキュー感覚の焼肉が多く、タレも調味もシンプル。複雑なおいしさを演出する「ビビム（混ぜる）」が欠けていると思う。かたや当店の常連客に感想を聞くと、大多数がビビムのおいしさを目当てに来店している。ビビムの魅力を知ったら、もはや後戻りできない。それが差別化の決め手だ。

実力はプロとアマの差

——厨房や接客は？

金　現地発の既存店は、日本で長年しのぎを削ってきたわれわれに比べると、オペレーションもホスピタリティーもプロとアマの差があると思う。実は以前、現地発の焼肉店から経営指導を頼まれ、厨房オペレーションの改善で人件費を3割減らしたことがある。その成功がNY出店の背中を押した。自分たちもNYで十分勝負できると。

——実績と予定は？

金　店舗は60坪・16卓・64席。営業時間は17時～24時・客単価は約120ドル（チップ込み）。月間集客数は約1700人。人気部位の上位は骨付きカルビ、ヒレ、ロース。今年8月に2号店を開業。2年後の創業30周年までに全5店舗を築く予定だ。

和牛と一緒に飛躍する好機

——今後の抱負は？

金　日本食材で和牛（WAGYU）が注目される中、和牛を多用する焼肉も日本の焼肉から世界の焼肉に飛躍する好機だ。しかし残念ながら、海外では「コリアンバーベキュー」や「日式焼肉」という認識が強い。日本独自の焼肉料理、焼肉のおいしさを訴求し、「YAKINIKU」という表記がグローバルスタンダードに定着するよう努める。

——健闘を期待します。

焼肉トラジ
経営：(株)トラジ
本社：東京都江東区辰巳
3－7－26 サンイースト辰巳

コロナ後ー動き始めた海外焼肉店

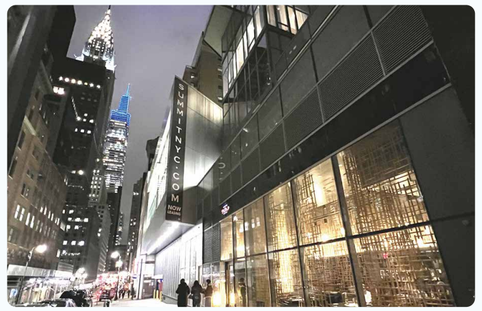
米国ニューヨーク TORAJI 1号店

1号店は国連ビルと中央駅の中間に開業
「NYで一番の牛肉」で、業績右肩上がり

リスクはチャンス——コロナ禍というリスクを背負いながら、マンハッタンのテナント探しに自転車で走っていたのがトラジの金社長である。米国進出は10年前から思い描いていた。食のメッカ、ニューヨークで自慢の焼肉で勝負したい——外食経営者としての夢は、2021年8月、実現した。1号店の売上げは右肩上がりに伸びている。それでも、トラジのアメリカン・ドリームは見果てぬ夢、挑戦は始まったばかりだ。

シンポ海外事業部

トラジ社長の金信彦氏



<写真1>写真左上の白く映えているのがマンハッタンのシンボル「クライスラービル」。このビルの足下に中央駅がある。写真右下がトラジ1号店。徒歩5分と近い

<写真2>全面ガラス張りなので、和やかな雰囲気の中、グリルを囲んで楽しそうに食事する店内が，歩道からうかがえる

課題1 開業場所
中央駅まで5分の地の利、集客に効果

トラジ1号店が面している「イースト・43ストリート」は、東に進むと国連ビルにぶつかり、西に歩くとグランド・セントラル・ターミナル（以下「中央駅」）にたどり着く。いずれも歩いて5分もかからない。（写真1参照）

約5000人が働く国連ビル、郊外からの鉄道が集結する中央駅。南北を走るレキシントンアヴェニューや3番街には弁護士や医者、会社経営者が多く住む。付近のワンルームマンションが60万ドル（約8000万円）もする。

グルメ都市マンハッタン島に住む人は、評判の良いレストランを探し出しては職場からタクシーで出かけ、仲間と語り合う時間が日常生活の核になっている。中央駅が近ければ、郊外から通っている仲間を誘いやすく、外食後の帰宅列車も歩いて10分で乗車できる地の利がある。

土曜日夜7時に来店したジエスパーさん（30歳、アジア系男性）は、「友人の女性が3年ぶりにNYに戻ってきたので仲間4人で歓迎会を開いた。食べ歩きの人気ブロガー（中国系女性）が、この店をほめていたので、来店した。ブロガーのいう通り和牛がおいしかったが、この店が友人を呼びやすい場所にあるのが良かった。友人の多くが郊外に住んでいるので、中央駅に電車1本で来られるのがありがたい」と、初来店の理由を教えてくれた。

金社長の狙いどおり。自転車で走って、マンハッタンのテナント探しを10年間続けてきた努力が、金氏の集客の眼力を磨いた。

4、5、6月は、近くのニューヨーク州立大学やコロンビア大学の学生が、卒業・就職祝いで来店した。これも郊外に住む学生たちにとって集まりやすかったのも理由の一つだろう。

周辺のマレー・ヒル地区は、レストランが軒を連ねる飲食街ではない。フランス料理店、メキシコ料理店、米国ファストフード店も多くはない。国別で見ると、日本食が一番多い。すし店はもちろんのこと、高級居酒屋、ラーメンなどの専門店がそろっている。

「不思議なことに焼肉店だけは、日本式も韓国式も、1軒も営業していない。日本で普通に食べられる高品質牛肉、本格焼肉へのニーズが、国連ビルと中央駅に挟まれたマレー・ヒルには、間違いなく存在すると読みました」と金社長はテナント選びの理由を明かす。

課題2 店舗設計
明るい和風モダンで、なごみ感を演出

床面積186㎡、天井高さ5mの店内は、細い棒を縦横に組み重ねた格子を基調に、明るい和風仕立てになっている。ダウンライトで浮かび上がった木調が、穏やかな光の仕切り面になっている。まるでリビングルームでくつろいでいるような、なごみ感に溢れた店内が、全面ガラス張りの外壁を通じて、歩行者の目を引き寄せるようになっている。（写真2参照）

「一緒に焼いて食べるから、話も弾むのです。この、焼肉ならではのなごみの雰囲気を、ニューヨーカーに知ってもらいたかった。全面ガラス張りにしたのも、照明を明るめにしたのも、それが目的でした。店の前に立ち止まって、スマホで検索している人をよく見かけます」と、金社長は店舗設計のコンセプトを話す。

和風でも、重く、堅苦しい雰囲気にはしたくなかった。伝統の格式より、和の温かさ、やわらかさが、マンハッタンに合っていると、10年間磨き続けてきた五感で嗅ぎ取った。グルメ都市の風を全身に浴びながら、走り回ってきた金社長ならではの決断である。

「オープンキッチンにしたのも、料理する楽しさで店内をいっぱいにしたかったから。これはすし店では当たり前になっているが、作る人と食べる人の境を無くして、食を楽しむ気持ちがつながるようにした。より一層、おいしく食べていただける雰囲気になるはず」と、厨房・客席一体の狙いを打ち明けた。

ラ：ラーメン店　和：和食レストラン　寿：すし店

課題3 現地要員
経験豊富な店長、シェフ、接客を確保

海外進出先でもっとも難しいのが腕の良いシェフを見つけることだ。トラジ1号店の場合、幸運なことに、以前日本のトラジ店で働いていたバングラデシュ人の社員がマンハッタンで働いていたので、再就職してもらった。

「自分のキャリアをアップさせたくて東京からニューヨークに転職しました。でも、トラジなら金社長が社員をいつも大切に考えてくれる居心地の良い職場なので、また一緒に働いても良いと思いました」と総料理長のモハメド・ラキブ氏（写真3／左）は笑みをこぼした。

<写真3>

フロアマネージャーには、ニューヨーク在住20年の麻純氏が就いている。米国の飲食店での経験が豊かだ。「店内を見て自分にピッタリだと直感しました。トラジは向上心の塊。この街で一番の焼肉店にしたい」と抱負を語る。右肩上がりの好業績はどこまでも続くはずだ。

店長の廣井健史氏（32歳、写真3／中央）は、「金社長がいつも、社員をリスペクトするようにと、繰り返し指導してきました。社内の地位が下だから、上から目線で接するのではなく、同じ一人の社員として対等、公平な仕事関係に努めようということです」。

この「リスペクト」の考え方は、廣井氏がクアラルンプール店で店長を務めていた時にも、大いなる助けになったという。「クアラルンプール店でも、ここニューヨーク1号店でも、職場の人間関係はフラットです。日本のような上下関係は薄いので、一社員としてリスペクトするトラジの社風はぴったりなのです」と廣井店長は確信する。

焼肉を楽しむ現地の人々

Miya氏（写真左端）の誕生日をご主人（右隣）と彼の家族3人で祝うために来店。「NYで一番おいしい焼肉が食べたいのでトラジを希望し、主人に頼みました。日本人なので、お祝い事は焼肉で盛り上げたい。みんな牛肉がおいしいと満足しています」とMiya氏

Manuel de Joya氏（写真左3人目）は、合気道の仲間6人を連れて来店。「オープンテーブルで見つけた。合気道の師範の葬儀参列のためNYに集合。全米各地にみんなが戻る前に、焼肉で元気をつけようということになった」と言う