



株式会社 一休

"東京一安い居酒屋" から オリジナリティ重視の店舗経営に注力する



株式会社 一休
代表取締役社長 **金子 清範** 氏

株式会社一休は、東京都東村山市に本社を構える飲食チェーン。主力の居酒屋チェーン「一休」を、東京都西部地域と埼玉県に19店舗をはじめ、「焼鳥一休」、「セルフ鉄板一休」、「大衆鉄板一休」、「390 酒場一休」の計27店舗を展開し、“毎日旨くて安い店”をキャッチコピーに競争激しい飲食業界で成長を続けている。

独自の会員カード「一休メンバーズカード」を持っていれば、ハイボールやサワーなどが190円で飲めるのが特徴で、会員率は100%近くを誇る。近年はSDGs経営を標榜しており、廃棄処分されていた地元の多摩湖梨から搾ったシロップを使ったオリジナルサワーを商品化し人気を集めている。

新型コロナウイルス感染症が飲食業界を直撃する最中、実兄から社長業をバトンタッチして現在、ポストコロナ経営に邁進している。そこで事業承継の経緯や今後の展望について金子清範社長に話を聞いた。

LEADER'S PROFILE

1976年11月17日生まれ。辻調理師専門学校卒業後、父、金子武久氏が創業した居酒屋チェーン一休に入社。店長、ブロック長などを経て、2021年3月に社長就任。趣味はプロ野球観戦。特にシーズン中はライオンズベレーナドームでお酒を飲みながら子供との観戦が楽しみ。休日は子どもと一緒にプールやディズニーランド、ライオンズアカデミーに出かけるなど子煩悩で家族サービス中心の生活を大切にしている。また、楽しみは妻との晩酌と、美味しい料理を食べに妻と2人で出かけるなど愛妻家でもある。

東京一安い居酒屋をキャッチコピーに成長

——会社創業の経緯を教えてください。

1975年10月、父が26歳の時に1人で高円寺に『居酒屋一休』を立ち上げました。父は起業までに30種類ほどの仕事を経験していました。病院で使う機械を売ったり、軽トラックでハンバーガーを売ったり、そば屋で働いたり、さまざまな職業を経験する中で自分で商売をしてみようという気持ちになり起業に至りました。一休という名前は“ひと休み”ができるような居酒屋にしたいという思いと、電話帳しかない時代、アイウエオ順で、なるべくア行に近い方がいいという考えから一休という名前に決めたそうです。

創業から5年後に武蔵境に2号店を出店しまし

たが、創業してしばらくは厳しい時期もありました。1日の売上が0円の時もあったそうですが、創業時から母が経理を担当して父と二人三脚で一休を育ててきました。

私が中学2年の時に5号店となる久米川店がオープンしているのですが、その時に父は地元の東村山に戻ってきました。それまでは年に2回ぐらいしか父とは会いませんでした。小学生時代、父と遊んだ記憶もなければ、会った記憶すらありません。母も月に1、2回ぐらいしか会えませんでしたから、私は祖父母に育てられながら毎日兄と遊んだりして過ごしていました。

——居酒屋は競争の激しい業界ですが、一休の売り物は何でしょうか？

“東京一安い”というのがウチの売りなので、どれも安いとかではなく全部が安い。一休カードを



持っていれば、安く飲み食べることができる居酒屋というコンセプトです。会員カードを持っていれば安くなると40年以上前からPRしています。

お陰様で今は来店客の97%から98%の方がカードを利用されています。当初の一休カードは名刺サイズの紙製で、来店客に無料で差し上げていました。カードを持っていれば、毎月19（イッキュウ）日は、おつまみが半額になるとかのキャンペーンをしていました。途中から有料になり現在のプラスチック製のカードになりました。

——ビール1杯が税込み190円※というのは驚異的な安さですね。

基本的には赤字です。注文が出れば出るほど赤字になるので大変です。ギリギリの線で他社よりは利益を取らずにやっています。利益を確保するために例えば、自分たちで焼き鳥の串を刺すから肉を安く提供してくださいなど、すべての取引業者様に色々な形で協力していただき、自社でもできることは店内で調理しています。

——学校卒業後、そのまま一休に就職されましたが、きっかけを教えてください。

私は中学校まではプロ野球選手になろうと考えていましたが、高校で野球に強い浦和学院に推薦で行けなかったため、家業が居酒屋だったことから商業高校に進みました。高校卒業後は1年間、大阪の辻調理師専門学校に通いました。私が通った専門学校は学費が高いので、親には「学費を払ってくれたら、生活費は全部バイトで稼ぐからいいよ」と言ったら、本当に仕送りが1円もなく、

写真上
会長（右）と相談役（左）
の創業当時の写真

写真下
1号店の高円寺店



1日100円、200円の生活が1年間ずっと続きました（笑）。

大阪では串揚げ屋でバイトをしていたので、就職は当初、串揚げ屋を考えていましたが、初任給が約13万円で、さすがに1年間、100円、200円の生活をしていると、13万円では生活が厳しいと考え、それなら取りあえずという考えで実家に入ったんです。そうしたら、もう抜けられない状態になってしまいました（笑）。

——入社後はどのような経験をされたのですか？

平社員からスタートして、調理場やホールの仕事を体験しました。やがて副店長になり、その後店長、ブロック長になりました。仕入担当や新店立ち上げも経験し、19歳から32歳まではずっと現場で働いていました。当時の社長（父）は、私たち兄弟を皆が認めるまでは絶対に役職に就かせないことを徹底していました。その時はその意味がわかりませんでしたが、今考えるととても大事なことだったと感謝しています。

※2024年6月1日より生ビールをはじめ、一部商品の価格改定を実施



そして33歳の時に本部に入りました。社長である父に「そろそろ母の仕事を手伝いたいのです務所にやらせてもらえますか?」と進言し、事務所にやっとやらせてもらいました。そこから専務(母)に付いて経理を覚えました。私には4歳年上の兄がいます。私は兄の後を追って、一休に入りましたが、兄弟二人なので、兄が社長をやり、私が事務をやれば上手くいくだろうと思っていました。

新型コロナウイルス感染症の 感染時期に社長就任

——大変厳しい状況の中で社長を引き受けられた
のですね。

父は大変な苦勞をして一休を育てました。事業はその後、兄が引き継ぎましたが、新型コロナウイルス感染症の感染が続いていた2021年3月に3代目として私が事業承継しました。コロナ感染が始まって以降、業績が悪化していく中で、大変な状況が続きました。コロナ感染が始まった当時、一休の店舗は42店ありましたが、事業を続けるのか止めるかの瀬戸際でした。今の自分があるのは、一休があるお陰だと考え、従業員、取引業者、そしてお客様を裏切らないためにも頑張ろうと社長を引き受けました。

私が社長になることに、父である現会長は「お前がやるなら、俺は協力するよ」と言ってくれました。コロナの状況下、売上も全然ない、いつコロナが終わるか分からない状態で、経営はボロボロですから、その時に、まさか私が社長を引き受けるとは思わなかったと思います。会長と一緒に経営をどう建て直していこうかということになり、まずは赤字で採算が取れない店舗は閉めることになりました。

2年間で10数店舗を減らしました。並行して、喫煙室の設置や飛沫防止対策、検温対策などコロナ対策をしながら営業できる態勢を整備し、改装できるところは改装もしました。そして何よりも、社員の心のケアを行い、モチベーションを引き上げる必要があると考えました。



研修風景

私は社長就任以前から、父や兄と同様に会社を良くしたいと考えていました。会社を継続して成長を続けていくためには、もっと社員教育を充実させて、社員1人1人が考える力を持たないといけないと考え、10年ほど前から教育実習の専門の講師が必要だと進言していましたが、できずにいました。

コロナ感染が始まり、その影響で社員は精神的ダメージを受けましたが、私が社長になり、さまざまな研修を店長会議、副店長会議の後に取組みました。研修を始めて最初の2年間はコロナの先も見えず、全く変化が見られませんでした、やり続けることが大事で、3年を経過して、少しずつ変わってくる人が現れ始めました。

——2023年5月に新型コロナウイルス感染症が5
類感染症に移行されました。一休ではどのような
取組みを進めておられますか。

まずは利益を回復していくことに注力しています。利益を出さないことには企業は継続できないので、2024年6月から価格帯を変える計画です。看板も変更し、ユニフォームにも“いつでも生ビールが190円で飲める店”と書いてあるので、それらも全部変えないといけません。

今年の4月から酒類も値上がりし、ほかの食材も毎月高騰している中で、当社も何か仕掛けないといけません。今年は改革の年であり変わる年だと思っています。2025年10月で50周年になるので、それに向けて、経営がプラスになるような取り組みができればいいと考えています。



オリジナリティ重視の店舗経営に舵を切る

——一休は若い人向けの居酒屋というイメージがあります。

一休は価格帯が安いので、20代を中心に多くの若者に来ていただいています。10年ほど前からは、家族層や高齢者にも来てもらえる店づくりに変えています。時代が移り変わり、すべての店舗が同じ形態でなくてもいいし、店ごとの個性を出していかないといけないと考えています。

その中で、東村山市の特産品・多摩湖梨を使った『多摩湖梨サワー』を筆頭に、さまざまな取り組みをしています。その地域で愛される料理や食べ物だったり、特産品があるならそれを使ってもいいと思います。所沢であれば狭山茶を使うとか、東村山ならポールスタアさんの焼きそばソースを使ったメニューを考案するなど、店ごとの特色もちゃんと出したいと考えています。

正直、今までは言われたことをやるだけの組織でした。しかし、今は自分の店にはどんなサービスが合っているのだろう、どんな料理やドリンクが合っているのだろうと社員自身が積極的に考えるようになってきました。自分たちが考えることによって、それがモチベーションにもなるし、売上にもつながれば最高です。人口が減っている中で、飲食店は増えています。その中で勝つには、やっぱりオリジナリティがないといけないのです。

——『多摩湖梨サワー』は、SDGs（持続可能な開発目標）に取組む貴社の経営理念を实践されていますね。どのような経緯で商品化されたのですか？

きっかけは2021年初頭、東村山市の梨農家と関わりがある知人の市議から「規格外の梨があるのだが、廃棄するのがもったいないから何とかならないだろうか」と相談を受けたことです。話を聞いて、これは使えるかもしれないと考えました。その後、梨農園に行って話を聞き、シロップの商品開発に取り組むことになりました。

何種類ものシロップを作るなど試行錯誤を重ねました。商品化には1年半から2年ほどかかり、



東京都東村山市の梨農家で間引かれた梨を果汁シロップとして商品化



お店で提供されている一休のSDGsメニュー

2022年6月に開催した試飲会が好評だったことから商品化を決定。同年10月に新メニューとして販売を始めました。この新メニューが好評だったことから、地元JAなどでシロップの店頭販売も始めました。

2023年には東村山市のSDGsパートナーとして認定証をもらい、ふるさと納税の返礼品に入れていただきました。現在も商品になっています。また、テレビ埼玉のSDGsのCMに賛同して、売上の一部が埼玉県SDGs基金に寄付されています。SDGsの取り組みでは他に、『ひき肉もやし炒め』というメニューがあるのですが、代替肉として大豆ミートを使ったりと、さまざまな形でSDGsを実践しています。

——一休以外の新しい業態にチャレンジするお考えはありますか？

もう1つか2つ新しい業態で挑戦したいと思っています。カフェとか天ぷら屋でもいいと思うし、いろいろな専門業態で、ドリンクがすごく安

一休ファミリーの喜び

社員旅行



約15人前後のグループに分かれて、希望の旅行先に行きます。旅先では、会長や社

長とも気軽に話せますし、他の店舗のスタッフともたくさんコミュニケーションが取れるので、会社の仲間がいっぱい増えます。

グルメな北海道や博多はマストで、温泉でのんびり旅行やマリナクティビティが楽しめる沖縄も人気です。過去にはセブ島やゴールドコースト、シンガポールなど海外旅行もありました。



表彰式と忘年会

年末の12月31日は、都内の有名ホテルで社員・アルバイトとお取引業者様を招いて忘年会を開催しています。

その年の優秀社員や優秀アルバイトが表彰され、賞金や記念品が授与されます。各店舗での出し物、豪華景品がもらえる「じゃんけん大会」などもあり、大盛り上がりです。ユニフォームではなく、いつもよりオシャレをして参加しているので気分も上がります。

周年記念パーティー

5年ごとに行われる一休グループの記念パーティーは約1,500人が参加される特大パーティーです。プロのスポーツ選手のサイン会や芸能人の方のショーなどイベントも超盛りだくさんです。

自分の働いている会社を知ってもらえるよう、従業員の家族も希望があれば参加ができます。



く飲めるお店というのも、それはすごく面白いと思います。専門店を展開するためには、社員が個人経営をしているような感覚の人間力を持っていないとできないので、社員教育が上手いけば、そういう店も増えていくと思います。独立も増えてもいいですね。

また一休の中でも、料理だけではなく、その場所に合った店づくりをしたいです。例えば所沢を改装するならキッズルームを作りたいと考えています。埼玉西武ライオンズとコラボをしているので、キッズルームを作って土日、野球の試合が終わった後に子連れで利用いただいてもいいし、もっと店の特色を出していくのも良いかなと思っています。こんな居酒屋があるんだ！とか、実現させたいですね。

2025年10月、創業50年を迎える

——来年10月、創業50年を迎えます。次の目標として、どのようなことを考えていらっしゃいますか？

ただ売上を上げる商売は終わったと思っています。何か変わったことをやっている居酒屋、SDGsや社会貢献している会社なんだということを地域の人に知ってもらいたいですね。

まずは地元、東村山市の人に一休の本社が東村山なんだということ知ってもらわないといけません。地元で愛される企業でないといけなと思うし、地元で恩返しもしないといけません。また、このまま私が経営を続けると、体質が古くなってしまっているので、どこかで事業承継することが大事だと考えています。但し、今は全力でやれることをやって形ができれば、後任に引き継ぐ作業に入りたいと思います。

基本的には自分たちで育てた人に役職に就いてもらいたいです。親族にこだわる必要はないと思いますが、仮に自分の子どもがやりたいというのなら、私と同じように下から這い上がらなければ認められない。階段を一段一段登って行くやり方でなければ皆がついてきませんからね。やりたい



と言ってくれば、全力でサポートはしますけど、決して甘くはありませんから。

——これからの人生の中で、こんなことやってみたいと思うことがあればお聞かせください。

地域貢献をしたいです。お金の蓄えがもしできたら、本社近くで土地を買って、何かちょっと町が恰好良く見えるような店づくりに関わりたいです。自分たちがやるのではなく、こういう店に入ってもらいたいというニーズがあれば、きれいな土台を作りたい。そのためには、まず自分たちが利益を出さなければいけない。従業員を幸せにしなければいけません。キチンと利益を出しながら社会貢献、地域貢献の両方ができる企業が魅力があると思うし、そういう会社が必然的に長く続く企業になるんじゃないのかなと思っています。

もう1つは家族を大事にしながら、従業員を大事にしながら、取引業者様に感謝しながら地道に生きていきたいです。父は家族よりも社員の方が大事なんじゃないかというぐらい社員を大事にしてきました。私も昔から社員はファミリーだと教わってきましたので今後も大事にしていきたいですね。

家族についても同じです。私は結婚が遅かったので、子どもがまだ2歳と5歳です。仕事があるからとか、子育ては奥さんに任せるというケースは多いと思いますが、私はそれは嫌なのでできることはやっています。朝、ゴミを捨てたり、子ど

取材後記

武蔵野銀行 久米川支店
中村 陽介 支店長



株式会社一休様は、食に寄り添う視点から、「より美味しく」「より安く」「より楽しく」をコンセプトに、東京都西部地区及び埼玉県内に27店舗の居酒屋チェーンを展開、1975年の創業以来、厳しい飲食店業界において、常に成長を遂げられてきました。

2025年10月に創業50周年を迎えるにあたり、これまで以上に環境に配慮しつつ地産地消へ積極的に取り組み、食を通して地域貢献を行いながら地元企業としての存在感をますます高めるために、金子社長さまの強力なリーダーシップの下、全ての従業員が一丸となって尽力されております。

店舗ごとの個性を出しながら更なる飛躍を目指し、お客さまに喜ばれる店舗運営を行っていると感じております。

当行としても、株式会社一休様の更なる発展のため、引続き全力でサポートさせていただき、貢献していきたいと考えております。

もに朝食を作って食べさせたり、着替えさせたりするのは私の役目で、子育てをしながら社長業をするというのが今の私の生き方です。



■株式会社一休 概要

本社所在地：〒189-0013 東京都東村山市栄町2-29-6

電話番号：042-393-6468

創業：1975年10月

資本金：1,000万円

従業員数：社員100名、アルバイト約550名

事業内容：飲食店の経営

店舗数：居酒屋一休19店舗、焼鳥一休4店舗、セルフ鉄板一休2店舗、大衆鉄板一休1店舗、390酒場一休1店舗 合計27店舗

取引店：久米川支店