

経営のヒント 287 いきなりステーキ「超常連」も半端なかった！肉マイレージの魅力

東洋経済に面白い記事がありましたからご紹介します。常盤有未:東洋経済記者



クライマックスとなるじゃんけん大会。音頭をとるペッパーフードサービスの一瀬邦夫社長と対峙するのは、100人を超える「いきなり！ステーキ」のファンたちだ。「最初はグー、じゃんけんぽん！」。大人たちが拳を振りかざし、その度に歓声上がる。まるで人気アーティストのライブの一幕のようだった。

5月24日夜、上野駅前にある「いきなり！ペッパーランチダイナー UENO3153 店」に120人が詰めかけた。彼らはいきなりステーキの熱烈なファンだ。

「宇宙戦艦ヤマト&いきなり！ステーキのオリジナルTシャツ」や「ニューヨーク店限定肉マイレージカード」といったレア商品を求め、社長とじゃんけん(写真:ペッパーフードサービス)

この日行われたのは月に1度開催される「**肉友クラブパーティ**」。いきなりステーキの熱心なファンが集まり、一瀬社長とともに交流を深める会だ。

冒頭、一瀬社長が「まだまだ出店余地がある。今後は地方再生のため、シャッター通りにも出店していきます！」とあいさつすると会場は拍手と歓声に包まれた。

ユーザー同士が競争する「肉マイレージ」

この日集まったファンは、いきなりステーキのポイントプログラムである「肉マイレージカード」の会員。このカードは、食べた肉のグラム数に応じて「肉マイレージ」と呼ばれるポイントが貯まっていく仕組みだ。メンバーズカード(累計3キログラム未満まで)、ゴールドカード(3キログラム以上)、プラチナカード(20キログラム以上)、ダイヤモンドカード(100キログラム以上)と4種類のカードランクがある。

■ リピーターを生む肉マイレージカード

他店のポイントカードとの比較

一般的なポイントカード

- 来店回数や食事金額に応じてポイントが貯まる
- ポイントが一定数貯まると割引や1食分提供などのサービス

いきなりステーキの肉マイレージカード

- 食べた肉のグラム数が肉マイレージとして貯まる
- カードランクに応じて来店ごとにドリンク無料などの特典

肉マイレージカードのランク



(注) 現金チャージも可能。額に応じて1~3%還元。専用アプリで肉マイレージのランキングが見られる

たとえばゴールドカードの場合、来店の度に通常300円で提供している黒烏龍茶などが1杯無料になる。一度この特典を廃止したが「クレームの電話が殺到し2週間で復活した」(取締役営業企画本部長の川野秀樹氏)など、特典はリピーター獲得につながっている。ちなみに、最上級のカード「ダイヤモンドカード」の対象者は114人だ(5月26日時点)。

2014年7月のカード発行開始以来、150万枚超のカードを発行し、カードを使う客

は5割ほど。特典だけでなく、専用アプリでマイレージのランキングを見て、ユーザー同士が競えることも人気の秘密だ。

この人気プログラムに参加するランキング上位の猛者たちは、一体どんな人物なのだろうか。記者は実際に会い、その実情を追った。

かつてのチャンピオンであるTAKAさん。いきなりステーキを活用して大幅なダイエットに成功した。現在もランキング6位と上位に食い込んでいる(記者撮影)



まずは2016年4月に累計300キロを達成するまで、総合ランキングで1位をひた走ってきたかつてのチャンピオン、都内の会社役員であるTAKAさん(52)だ。いきなりステーキとの出会いは2014年。当時、身長は176センチ体重は90キロと肥満ぎみだった。

そこで「40代最後の年にダイエットをしよう」と一念発起。たんぱく質を摂取するために、赤身肉のステーキを食べるダイエットを始めた。ところが、自分で調理してもすぐに冷めてしまっておいしくない。そんな折、仕事で訪れた赤坂で出会ったのが、いきなり！ステーキだった。

「肉の種類や部位が書いてあり、しかもグラム売り。肉単品でも頼めると聞き、これだ！とビビーンとききました。しかも六本木や銀座など、自分の行く先々に出店される。これならどこでも食べられると1日2回通うことにしました」(TAKAさん)。

定期預金を取り崩してまで、ステーキを食べた

開店時間の11時、トレーニング後の16～17時の2回、1日700～1000グラムを食べる生活を1年間続けた。店に備え付けの調味料は種類が限られていたため、練りわさびや醤油、練り梅を持ち込んでいた。ライスや根菜など、糖質が含まれるものは食べなかったという。

トレーニングの成果も上がった。「いきなりステーキでたんぱく質をとり、筋トレ、有酸素運動で代謝を上げることができた。いきなりステーキは出張先の地方にもある。どこでも肉を補給できるのは大きかった」(TAKAさん)。ストイックな生活を続けたことで、体重は20キロ落ち、体脂肪率も1ケタ台というアスリートのような身体になった。

累計300キロが見えてきたときのことだ。当時は300グラムの「ワイルドステーキ」(比較的リーズナブルな看板メニュー)と300グラムのハンバーグの組み合わせで昼夜食事をし、1日1200グラムを食べていた。ほかの上位ランカーもすさまじい勢いでTAKAさんを追い上げていたため、「尻をたたかれる思いだった」と振り返る。定期預金を取り崩すなどの金策もしていたほどだった。

TAKAさんは300キロを達成したら、肉マイレージの加算をやめよう決めていた。「このまま1位であり続けることに何の意味があるのか。金銭的にも続けられない」と苦しい状況だったからだ。

悩み抜いた結果、一瀬社長に「食べるのが日課になったおかげでダイエットに成功しました。これからもずっと食べ続けますが、トップを走り続けるのは大変なので、マイレージをやめます」と伝え、2016年4月にダイヤモンドカードを返上したのだった。

マイレージ加算をやめていた10カ月。その間も、TAKAさんはいきなりステーキに通い、肉友クラブパーティにも参加していた。パーティの場で、川野取締役から「上位の人とはさうとう差が付いている。そろそろ再開したらどうですか」と声をかけられた。TAKAさんも迷ったが、「これだけ差がつけば、追われるとか、一生懸命やらなければいけないという思いにとらわれずに食べられる」と、カードを返却してもらったのだった。

体重は15キロほどリバウンドしていたTAKAさん。2月にマイレージの加算を再開したが、以前のような「爆食」はしなかった。いきなりステーキに通うのは毎日のランチのみ、ヒレ肉を200グラムほど食べている。朝晩の食事にも気を遣い、2カ月で10キロの減量に成功した。「身体を維持するためにも、いきなりステーキを一生食べ続けます(笑)」とTAKAさんは笑顔で語った。

「フィジーク美女」もいきなりステーキに通う

ランキング上位にひしめくのは男性ばかりだが、女性も健闘している。ニックネームEMIこと大森恵美子さんは食べた肉の累計量を競う総合ランキングで女性1位、男女合わせても36位(5月26日時点)。これまでに約139キログラムを食べている。

EMIさんはインストラクターだけでなくフィジークの選手でもある。栄養摂取のためにいきなりステーキを利用しているという(記者撮影)



EMIさんがいきなりステーキを初めて訪れたのは2014年夏。ちょうど肉マイレージシステムが始まったころだ。職場の近くに店ができ「立ち食いスタイルで面白そう」と行ったのがきっかけだった。

EMIさんはフリーランスのフィットネストレーナー・インストラクター。インストラクター歴は28年だ。トレーニングに携わるのは週6日、1回2〜3時間。スタジオレッスンを週13本抱え、パーソナルトレーニングも受け持っている。

「身体を動かす仕事なので、炭水化物を食べるよりもたんぱく質の肉を食べるほうが良いと考え、トレーニングやレッスンの帰りに行くようになった」(EMIさん)。5年前からはフィジーク(筋肉のバランスのよさを競う競技)の選手としても活動を始めている。

EMIさんは2014年8月に肉マイレージカードを作り、約1年半で最上級のダイヤモンドカードに昇格。週に3日ほど店舗に通う。普段は、ワイルドステーキを450グラム食べることが多い。付け合わせのコーンは糖質の少ないブロッコリーに変更し、黒烏龍茶を頼むことも忘れない。



フィジークの大会に出場したときのEMIさん。絞り込まれた驚異の肉体だ(写真:EMIさん)

卓上の調味料も使いこなす。「塩・こしょうが多いですが、醤油とわさびも好き。マスタードと甘めのステーキソースを組み合わせると韓国風の味になってオススメですよ」(EMIさん)。

フィジークの大会シーズンである7~10月を前に、毎年5月から減量を始める。この時期は、脂肪の少ないヒレ肉を頼み、ライスは食べない。2016年は日頃のトレーニングといきなりステーキ通いが実り、日本ボディビル・フィットネス連盟が主催するフィジークの全日本大会で10位の成績を残した。

EMIさんのモットーは楽しく食べること。「ランキングを上げるために無理な食べ方はしない。ただ、アプリのランキングシステムは面白いし、モチベーションになる。どうせお肉を食べるなら、やっぱり、いきなりステーキで食べたいな」と笑顔で話してくれた。

全店制覇を目指す「鉄道マニア」の情熱

ほかの客とランキングを競うのが肉マイレージの醍醐味だが、人とは違う楽しみ方を見つけたのが、出版社で働く多田哲朗さん(35)。多田さんは元々「日本の鉄道は99%乗車している」というほどの鉄道マニア。いきなりステーキにおける目標も全店制覇(4月末時点で国内122店)なのだ。



鉄道マニアの多田さんが目指すのは全店制覇。食べ歩いた店舗のリストを見せてくれた。期間限定で出店していた赤坂サカス店も訪れていた(記者撮影)

多田さんによると、鉄道マニアの間では、コンビニや飲食店においても「全国の店舗に行く」という趣向が生まれやすいという。

「店舗数も多くなかったので、全店制覇を目指すようになった。店舗が集中している都内はすぐに制覇できた」と話す。2016年8月には当時100店あったうちの99店を制覇し全店制覇に迫った。だが、その後出店ペースが加速し現在は全122店中112店を制覇した状態だ。

量を食べることが目的ではないため、1回の食事量は200グラムほどだが、累計では約65キログラム(プラチナカードの水準)を食べた。今後は石垣島店(沖縄県石垣市)や「AM(イオンモール)出雲店」(島根県出雲市)など遠方の店舗にも足を運び、全店制覇を達成する構えだ。

今年2月には米ニューヨークへの出店を果たし、日本でも出店を加速するなど絶好調のいきなりステーキ。厚切りステーキを割安な価格で提供し、客は立ち食い形式という常識破りの業態が注目されるが、その人気を支えているのは店頭の工夫だけではない。ユーザー同士が競争を楽しむ肉マイレージも熱心なファン作りにつながっている。肉マイレージの魅力をさらに高めることが、今後のいきなりステーキの成長のカギを握るといっても過言ではないだろう。

<経営のヒント>