



高橋教授の

この人に 会いたい

Vol.22 ゲスト

斎藤大輝

氏 クラブブレア常務取締役

医療界では、「ヒト・モノ・カネ・情報」を効果的に運用し、最大限の効果を引き出す「マネジメント」についての関心がこれまでになく高くなってきている。かつては、患者と対する医師の言うことが絶対視されていたが、病院全般の状況を見渡し、経営を司る人材の存在度が高まっている。一方、高級クラブにおいても、接客に直接従事しないものの、店舗の運営を取り仕切る「黒服」と呼ばれるマネジメント役の手腕が、店舗の好不調を大きく左右するといわれる。そこで今回は、銀座の高級クラブ「クラブブレア」の「黒服」トップである斎藤大輝・常務取締役を、高橋泰・国際医療福祉大学赤坂心療・医療マネジメント学部長が直撃。高級クラブをマネジメントするうえでの秘訣を聞いた。

高級クラブは団体戦

「自分本位」の働き方は通用しない

「昼の仕事」から転身し
銀座で最も勢いのあるクラブへ

高橋 私の師匠である医療情報学の開原成允先生が、「銀座のクラブと病院の経営は似ている」と言っていたことをよく覚えています。接客担当のホステスは医師に相当し、この人たちがしっかりと稼ぐ。一方、裏方として店全般の運営を取り仕切る、いわゆる「黒服」は事務方にあたるということです。また腕の良い医者を集めると患者が集まることを考えると、病院は、



気立てのいいホステスを集めるとお客が寄ってくるクラブと構造が似ています。

そんなこともあって、今回は、現在、銀座で最も勢いがあるといわれる高級クラブ「クラブブレア」の「黒服」トップである斎藤さんにクラブの経営について聞きたいと思います。そもそも、どういう経緯で現在の仕事に就いたのですか。

斎藤 もともとは「昼の仕事」に従事しており、起業してネット通販の会社を立ち上げ、20代で月間600万円を稼いだりしていました。ただ、いろいろあって会社を手放し、広島から東京に出てきたのですが、この時には妻と5人の子どもたちを養わなければいけませんでした。「何とかしたい

けない」と考えていたところ、「夜の仕事」に目が向いたのです。

高橋 最初から「クラブブレア」に在籍しているのですか。

斎藤 いえ、高級クラブでは2軒目です。銀座の高級クラブの世界は生き馬の目を抜くようなところがあって、ホステスも「黒服」も、一つの店にとどまらず、より高い評価を求めて移籍する慣習があります。ですから能力のあるお店、人に、お客様が集まってくるし、魅力を感じなければスタッフもお客様も別のお店に移っていくことになります。

こうした人の流れがありますね。現在の店に転籍したのは2018年5月ですが、この店なら自分の能力をもっと生かせると考えて売り込みました。

ホステスのスカウトには 信頼獲得が第一歩

高橋 「黒服」の仕事はいろいろあって、食材やお酒の仕入れから始まり、店舗全体の運営も担っていると聞きます。ホステスをスカウトしたり、マネジメントしたりするのも「黒服」の仕事ですか。

斎藤 「クラブブレア」にはホール業務を統括するスタッフが別にいて、私は店全体を統括する役割です。スカウトもしますが、「黒服」では少数派でしょう。昔は店舗に所属する「黒服」が銀座の並木通りに立って「いいな」と思った女性に声をかけ、人間関係を築き、その人が勤めているお店に不満を持っていればタイミングを見て引

き抜いたりしていましたが、今はほとんどいません。インターネットが普及したので、地方出身の人が売り込みに来るようになりましたし、何よりスカウトマンを起用するお店が増えました。

高橋 スカウトするにしても、ただ声をかけるだけでは難しいでしょう。

斎藤 もちろんです。女性に声をかけるにしても、信頼してもらい、安心感を抱いてもらわなければ話が進みません。たいてい、私はスーツ姿でいきますから、新橋あたりにいるサラリーマンと思われる（笑）。実際に移籍してきたホステスに理由を聞いてみると、「この人だったら信用できそうだと思っただ」と言われることが多いです。

高橋 確かに、斎藤さんとは知人の紹介でお知り合いになりましたが、「黒服」には珍しく（笑）、とても安心感を抱かせてくれます。

キャバクラ個人戦 クラブ団体戦

高橋 ホステスのマネジメントで



病院は、気立てのいいホステスを
集めるとお客が寄ってくるクラブと
構造が似ています——高橋

高橋 泰

Tai Takahashi
国際医療福祉大学赤坂心理・
医療福祉マネジメント学部長・教授
たかはし・たい●1986年、金沢大学医学
部卒業。同年、東京大学病院第1第3第2
内科・麻酔科で研修。92年、同大学医学
部医学系大学院医学博士課程修了(医学博
士)後、米国スタンフォード大学に留学。
94年、ハーバード大学公衆衛生校に武見
フェローとして留学。97年4月、国際医療
福祉大学医療福祉学部医療経営管理学科
教授。2009年から現職。16年9月より安部
内閣未来投資会議の構造改革徹底推進会
合医療福祉部門副会長。

また、それによって店としての
対応を強化したいと思っ
ています。今もミーティ
ングは1カ月に1回、開
いていますが、

高橋 私も銀座で飲むことがあり
ますが、今日はその舞台裏に興味
深く聞けました。ありがとうございます。
高橋 もともと高級クラブは、他
の女性スタッフのお客さんを奪え
ない仕組みになっていますから、
足の引っぱり合いが起きる心配は
ないです。

客数が少ないなかで
スポット的に売上が伸びても
あまり意味がないのです——斎藤



斎藤大輝

Hiroki Saito
クラブブレア常務取締役
さいとう・ひろき●1974年7月9日生ま
れ。大阪法律専門学校を卒業後、株式会
社富士住建に入社。不動産営業に従事。24歳
の時に独立して有限会社アライブを設立。
ネット通販の会社を営む。34歳の時に全
てを失い、キャバクラのボーイに転身。37
歳の時にキャバクラの社長に着任。42歳
から銀座のクラブに興味を持ち、キャバ
クラからクラブへ。最初は老舗の「カジ」から
スタートし、2018年5月、クラブブレアに
移籍。

高橋 キャバクラのホステスは、
そうした気配りは不要な
のです。

高橋 それにしても、斎藤さんの
ように経営マインドをもった「黒
服」は珍しいのではないですか。
斎藤 結局、「黒服」も生産力が
問われるのです。具体的には売上。
お客様や売上を持っていない女性ス
タッフをどれだけ抱えているかが
勝負になります。私は立場上、「黒
服」のトップですが、その評価の
基盤になっているのは売上です。
それがあるからこそ、店全体をか
じ取りできるのです。その意味で
も、「黒服」との連携はとても重
要で、他の店から私がコミュニ
ケーションをとりやすい「黒服」
を2人ほど引き抜いてきました。
今後は私以上に売上を出せる「黒
服」をスカウトしてやるのも私の
仕事になるでしょう。

高橋 「斎藤ファミリ」のよう
間、何が起きているかわからない
し気づかないということでもあり
ます。毎日、店で何が起きている
のかを把握できれば、対策の内容
も違ってくる。

高橋 斎藤さんが気をつけている
KPIは何になりますか。
斎藤 今、一番こだわっているの
は1日あたりの客数です。単価で
はなく、シャンパンが1本入っ
たらどっと売上は上がりますが、
客数が少ないなかでスポット的に
売上が伸びてもあまり意味がない
のです。多くのお客様に足を運ん
でいただき、そのうえに売上が載
ることが大事です。

高橋 過度に競争意識が働いて、
団体戦の良さが損なわれる心配は
ありませんか。
斎藤

高橋 団
体戦を進める以上、ホス
テス、黒服を問わず、人材を育
ていかなければならないと思
います。何か取り組んでいること
はありますか。

高橋 昨
年、月ごとに一人ひとりの
売上が公表することを始めまし
た。これは銀座のクラブとして
は珍らしいでしょう。今年
の春以降は、個人の成果が日ごと
にハッキリわかるスキームを設
けることを決めました。「今日、
誰が何組を呼んだのか」「誰が
同伴したのか」「誰がどれだけ
来店確保をしたのか」などを、
棒グラフにして、毎日わかる
ようにします。競争意識も生
まれるでしょう。

スタッフ間の競争意識を かき立てる取り組みも

高橋 団
体戦を進める以上、ホス
テス、黒服を問わず、人材を育
ていかなければならないと思
います。何か取り組んでいること
はありますか。

高橋 昨
年、月ごとに一人ひとりの
売上が公表することを始めまし
た。これは銀座のクラブとして
は珍らしいでしょう。今年
の春以降は、個人の成果が日ごと
にハッキリわかるスキームを設
けることを決めました。「今日、
誰が何組を呼んだのか」「誰が
同伴したのか」「誰がどれだけ
来店確保をしたのか」などを、
棒グラフにして、毎日わかる
ようにします。競争意識も生
まれるでしょう。

高橋 昨
年、月ごとに一人ひとりの
売上が公表することを始めまし
た。これは銀座のクラブとして
は珍らしいでしょう。今年
の春以降は、個人の成果が日ごと
にハッキリわかるスキームを設
けることを決めました。「今日、
誰が何組を呼んだのか」「誰が
同伴したのか」「誰がどれだけ
来店確保をしたのか」などを、
棒グラフにして、毎日わかる
ようにします。競争意識も生
まれるでしょう。