

NAGOMU

www.nagomu.com



人間開発 (ひとつくり)
商売繁盛 (こころのあきない)
社会貢献 (おやくだち)

Nagoya Gourmet-Shop Management Union

PRESS Vol.46

ナゴムプレス (会員情報誌)

2016年12月1日発行 発行：NAGOMU事務局

人の魅力に人は集まる

NAGOMU 第256回経営セミナー



日時：2016年11月17日(木)

会場：ウイנקあいち

演題：街づくり企業づくり

第1部：株式会社キープ・ウィルダイニング

代表取締役 保志真人氏

第2部：懇親会パーティー(奥志摩中央店)

居酒屋企業から 街造り企業へ

神奈川県の町田を中心に500名の従業員。30店舗の飲食店経営や飲食店のプロデュース、コンサルティングをしている保志真人氏(以下保志)は、現在『街創り企業』というミッションを持って経営を展開していると語る。それを保志流に言えば『ローカルブランディング』と呼ぶそう。町田には、湘南や京都のように、名前を聞くだけで浮かぶようなエリアの、色、がない。保志は街に色をつけたいという思いで動いていると言う。

町田で生きる！

エリア外ではやらない決意

その思いに迫りつくまでには、どういう企業にしたらいいのかと迷っていた時期も長くあったと言う。最初展開型のブランドを創り、開発、量産体制も敷けるようにした。横浜や都内に新店を考へても見たが、どちらもしつくりこない。そんな時に、年商10億ぐらいになるブライダルの仕事が舞い込む。会社としてのブランド価値が上がり、単純に事業規模が10億になるとわかっていても保志は腑に落ちない。

「なぜ、やりたくないのだろうか」

そのことについての自問自答の日々が続くなか、あることに気づく。

「もし、都内に新店したら、僕のエリアから、都内に社員が何人か行く事になる。でもそこで感じたことは行った社員

にしかわからない。」

これまでの会社の成長は、地元のお客様に応援があつてのもの。なのに、なぜ、地元ではなく知らない土地の人を喜ばせようとしているんだろう。もし仕事を引き受けても、情熱を注ぎきれないことに気づいた保志は、社員とも同じ場所での意義を感じながら働き、この街で生きると意思がはつきり固まった。そのきっかけをくれたのは皮肉にも、10億企業になれる案件、を断ったことだった。

飲食業のノウハウが

一つのエリアを変えられる！



色をつけるために、**「街」**に何が必要かと考えた時に、真っ先にカフェを思い浮かべた保志は、人が集まるお洒落なカフェを続けて4軒オープンさせた。すると、あきらかに街の雰囲気に変化を感じた。以前はカフェ砂漠と言われていた町田も今では、**「カフェの聖地」**とまで言われるぐらい発展をしている。

このことで飲食業はエリアの**「色」**を変えられると、実感した保志は、10年後、20年後の未来に一つのエリアが『豊かさ』を象徴される代名詞をもたらしかもしれないと考えた。それはほんの少しだけでも、その土地の歴史に関わったことになる。このエリアの色や動きを変えることは、仕事人としての**「意義」**だと強く訴える。



ないものを創り、
あるものを活かす

「わたしたちが住む地元は東京西部に位置する**「町田相模原」**これを省略して、**「マチサガ」**という言葉が浸透しつつあります。近い将来この**「マチサガ」**とい

う名が、豊かで文化的な住みやすい地域の代名詞にして、笑顔で溢れる街にしたいと考えています。」保志が考える町づくりの5つのビジョンを語り始めた。

- 1、レストランプロジェクト
 - 2、地場産業活性化プロジェクト
 - 3、イベントプロジェクト
 - 4、アーティスト・アスリート支援プロジェクト
 - 5、地場プロデュースプロジェクト
- どれも街とつながったよく考えられたプロジェクトだ。

さらに飲食店が街の印象を決めることに気づいた保志は、地元の街の外食シーンを豊かにしようと考え、二年後に西東京最大のレストランをつくる計画をしている。

数の競争から価値の競争へ

どこにでも存在するお店ではなく、その建物やスタイルにも語れる背景が必要と考えた。また安価な金額を求めるのではなく店がもつ価値が重要だと考え、単価3000円では受けられないソムリエのマリアージュも実現。社員にソムリエの勉強をさせたのだ。

人が輝く必要性を感じてる保志は、アルバイトの研修にも力を注いできた。しかし就活で積み上げたものがリセットされると感じ、アルバイトの数を減らす決断をする。120時間を超えるバイトは、契約社員にするか時間の調整をすることにしたのだ。結局、労基を守った方が人が



辞めなくなることになった。

大義が人を奮い立たせる

採用するにあたって保志が重要視しているのは、価値観が同じか否かだ。仮採用で1週間現場で働き、最終日に全店舗を周り、考え方を伝えていと言う。そこで価値観一致を感じられない人は採用しない。採用に一切の妥協がないことが辞めていかない大きな理由のひとつだ。

25歳だった保志は、会社の成長は社員の幸せと直結していないと感じてたようだ。企業の成長を考えると年商の目的化から脱却することは難しい。しかし保志は問う。「儲かったから社会貢献をするのか？社会貢献をするために儲けるのか？」数字で目的を持つのではなく、何

がたくて事業を大きくしたいのかという意義が大事だと何度も伝えていく。

究極の目的は好きな人たちと

良い仕事をする事

『誰と何をするのか？』を一番大事にしている。夢がいくら素晴らしいとしても傷つけてまで達成すべきではない。仲間と熱く働きたい、人生そのものとして働く人材を育てたい、と保志は強く言う。

「誰にとってもいい会社を創るといことは、誰にとってもいい会社ではなくなる。」最後のこの言葉が印象的となった。



会員紹介



株式会社KINGSYO 代表取締役 飯田貴文

はじめまして、株式会社KINGSYOの飯田貴文です。株式会社リクルート、ホットペッパーの営業で居酒屋ページの名駅エリアを担当していました。名古屋駅の周りを自転車です。一日30〜50件ほど飛び込み営業し、広告の提案、原稿作成、写真撮影、入金管理など、全ての業務に携わり、その経験を活かして、名駅周辺エリアでの居酒屋創業を決意し脱サラしてお店を始めました。

創業2ヶ月後（2006年8月）に弥富の漁業組合長からTVチャンピオンの金魚すくい王選手権の推薦を受け出演しました。そして運良く優勝しました。雑誌の取材など、他のテレビ番組からも出演依頼が殺到し、お店の露出も増え、25席の小さなお店は連日あり得ない忙しさで大繁盛でした。その後TVチャンピオンは翌年、翌々年も優勝し3連覇を果たしました！

毎年奈良県で行われている、全国金魚すくい選手権大会では、優勝2回（個人・

団体1回づつ）、準優勝4回（個人・団体3回）全国金魚すくい競技連盟公認7段の認可を受けてます。

お店は2006年創業で、10年経ち、10店舗、年商10億円です。

居酒屋、カラオケで、名古屋駅、金山駅、静岡駅に展開しております。

KINGSYOグループの営業理念は、「人生を楽しむ全ての人の夢の語り場を多く創り続けること」です。当店にご来店されたお客様にとって何かのきっかけとなつて、お客様の人生がより楽しく素晴らしいものになるようにとの強い想いを持っています。よろしく願いいたします。

【プロフィール】

1980年生まれの36歳、妻と子供2人います。（2人とも男の子、6歳と1歳）。春日井市出身で今は昭和区に住んでいます。

金魚すくい王選手権

第4回番頭会

【日本酒を世界へ】sakedelic

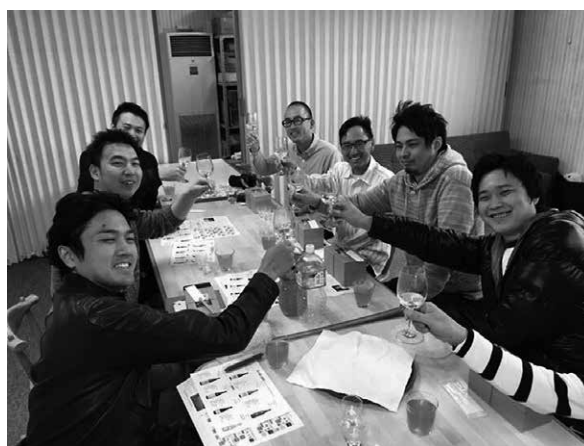
日時：11月20日 9時より

場所：株式会社林本店 各務原市那加新加納町2239

参加者：奥志摩 伝保、ヨシックス 吉岡、灯台 藤田、プログレスダイニング 甲斐、Bフードサービス 肥田、マナテール 宮西、おんごる 金、キノカワ寺田

ナゴム番頭会で岐阜の蔵元 林本店へお邪魔しました。炊きあがった重い米を2階の麹室まで何度も担ぎ、30度を超える蒸し暑い部屋で汗だく、と思った寒い部屋でかくはん、など厳しい実際の作業を体験させて頂きました。（これが7か月毎日！）林社長からは作ったお酒がお客様に届くまでのこだわりや思いを聞き、8種類の試飲をさせて頂き、私たち飲食店は作り手の思いをお客様へきちんと伝える事が大切だと再認識する、貴重な機会でした。

キノカワ寺田



11月13日オープン

株式会社奥志摩グループ

奥志摩 伏見店

名古屋市中区 錦1丁目20・25 広小路YM
DビルB1F

11月16日オープン

株式会社奥志摩グループ

黒豚ぎょうざ酒場 米吉

名古屋市中区 錦1丁目20・25 広小路YM
Dビル1F

12月1日オープン

株式会社PROGRESS DINING

天領屋

四日市市西浦1・1・2コート西浦1F



12月1日オープン

株式会社ブルームダイニングサービス

がブリチキン 浅草橋店

オープン（日にち未定）

がきんち

大阪豚しゃぶしゃぶ まつばたや

三重県松阪市高町220・4

理事長だより

今年も一年間お疲れ様でした。

今年はナゴム25周年を迎えた節目の年となりました。日ごろからの皆さまのご参加、ご尽力に改めて感謝する一年でした。理事のみなさん、事務局のみなさん、そして会員の皆様のお陰で、今年も一年を無事に終える事ができます。ありがとうございました。

毎月開催する経営セミナーでは、各方面で活躍されてる方々の経営理念や、事例発表、そして経営者としての心構え、実践されてきた数々の成功事例、失敗事例、現在直面している問題、またその解決方法などのお話を聴かせていただき自身の経営に役立させていただいています。この様にこれまでのナゴムの歴史で、飲食店経営者が集まって勉強する礎を着実に継承してこれました。

現在飲食店の数がどれほどあるか？正確な件数は解りませんが、人間生活に欠かせない衣食住の【食】を飲食業が担っています。お腹が膨れればいい！という時代から来店されている時間を楽しんでもらいたい！というサービス業も担う業態になってきました。私たちは接客を通してお客様から日々勉強させていただくことが多いです。その他求人問題、労務の問題、時代を取り巻く様々な問題があります。そんな業界共通の問題点や悩みを赤裸々に相談できる「仲間」が出来

るのがナゴムの特徴だと思います。

これまでの25年という長い歴史の中で築かれてきた大切なものを、これからの新しい時代に生かしていける会であるように皆さんと続けていきます。

これからも沢山の仲間と共に学び、皆さんの事業がより成長していくよう、研鑽していきましょう。

今年も残すところあと僅かになってきました。飲食業が一番忙しい、繁盛する時期です。仕事に無理しすぎ、またお酒の飲みすぎに注意してください。そして来年も、皆様のお店・会社が益々発展する一年であることを祈っています！

このナゴムプレスも今年から再発行を始め、会員の皆様への有意義な情報の発信、飲食店経営に役立つ情報の発信、ナゴムならではの地域に密着した情報の発信、繁盛店情報など、たくさん情報を発信していきます。皆さまからの情報もお待ちいたします。

理事長 金 龍植



今後のスケジュール

第258回経営セミナー

あほな奴ほど成功する

株式会社 奥志摩グループ

代表取締役 中村文也氏

日時：1月17日（火）

講演：14：00～15：30

会場：じばさん三重

第259回経営セミナー

講演テーマ未定

月刊食堂（株式会社柴田書店）

新山孝氏

日時：2月21日（火）

講演：13：30～15：00

会場：ぴち店本店

第260回経営セミナー

講演テーマ未定

株式会社みなのクリエイト

代表取締役社長CEO 田野治樹氏

日時：3月14日（火）

講演：14：30～16：00

会場：CLOCK

ごあいさつ

創立2年目から3年程発行してましたナゴムプレスを復刊させました。会員の皆様の商売繁盛に役立つ情報を集めて発行していきますので、どんな情報でも事務局へお寄せください。

ナゴム事務局