

NAGOMU

Nagoya Gourmet-Shop Management Union

PRESS Vol.57

ナゴムプレス（会員情報誌）

2018年2月1日発行 発行：NAGOMU事務局

www.nagomu.com

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



選択とは？周りの誰かのせい？にしない行動・マインド術

NAGOMU 第268回経営セミナー

日時：2018年1月25日（木）

会場：いけす酒場 ぴち天 名駅中店

演題：選択とは？「周りの誰かの？せい？にしない行動・マインド術」

第1部：株式会社株式会社テンポスバスターズ

代表取締役 平野 忍氏



会員紹介

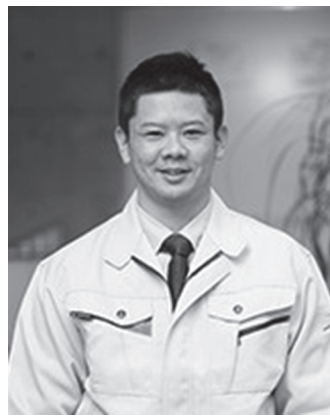


株式会社アコラ 川島直樹

皆さん、こんにちは。株式会社アコラ代表取締役の川島直樹と申します。現在アコラグループとしてハマキンブランドを中心に、市内に7店舗の飲食店を展開、運営しております。

アコラグループの出発点は2003年4

賛助会員紹介



株式会社山岸工務店 山岸亮介

今年度にナゴムに入会させて頂きました株式会社山岸工務店の山岸亮介と申します。

弊社山岸工務店は営業部というものがありません。お客様の声をダイレクトに反映させるため設計士と施工担当者が直接

月に「美食空間アコラ」を個人事業として池下に開店です。美食空間アコラを通じて、お客様への接客や料理はもちろんのこと店舗運営に関わる多くのことを学ばせていただきました。そしてそれらはアコラグループの運営の礎となり、現在では「アコラらしさ」と言われるようになっております。そして2010年に魚串居酒屋我屋を皮切りに諸先輩方のお力やお知恵をお借りしながら今年までに7店舗を展開するまでになりました。アコラグループは現在、和食業態4店舗、洋食業態2店舗、レストラン業態1店舗を運営しております。私の親が名古屋の中央卸売市場で仲卸業を営んでいたこともあり、魚関係に強みのある店舗を展開し

お客様からヒアリングを行うスタイルをとっています。そのため「こうしたい！」という建物のコンセプトやこだわりを最後まで貫くことができます。またお客様から直接受注し直接施工を行うため、コストダウンすることも可能です。今では継続して施工依頼を頂いたり、紹介して頂いた案件など年間約50のお店のオープンするお手伝いをさせて頂き、信頼関係を築けてきていることをうれしく思います。建物を造ることだけに留まらず売上予測なども行っておりますので、お客様の夢

ております。また、新たなチャレンジとして焼肉業態の店舗も展開いたしました。

私個人といたしましては、私のブログのタイトルにもなっている「仕事に遊びに妥協はなし」を常に心がけております。何事にもやる時には全力で！という思いを込めた言葉です。

まだまだ、会社も私自身も成長中の身ではございますが、微力ながらも皆様よりお借りした恩を少しずつでもお返しすることができたらと思います。今後ともよろしくお願いいたします。

の実現に少しでもご協力できたらと思っております。

ナゴム講習では経営・人材育成などの話が聞けてたくさん勉強させて頂いています。懇親会なども、飲食店様との交流があり楽しく参加させて頂いております。

今後とも積極的に活動に参加し、お客様の希望を叶える建物造りに役立てたいと考えております。今後共よろしくお願い致します。

日本最大の厨房の リサイクルチェーン

今年最初のNAGOMUの講演は、昨年『カンブリア宮殿』や『がっちりマンデー』でも放映された、株式会社テンポスバスターズの三代目社長、代表取締役平野忍氏（以下平野）に登壇していただいた。

勝ち抜き戦

社長のイス争奪バトル

株式会社テンポスバスターズは、店長や社長も立候補から選ぶ。2013年、社長の椅子争奪バトルで勝ち抜いて平野社長が誕生した。

「今だから言いますが」の後について出た言葉は「自分が社長になるとは思っていなかった」だった。なぜならヘッドハンティングで入社している人事部長と商品部長が有力候補だと考えていたからだそう。しかし立候補していなかったら、現在の社長平野忍氏は存在しない。ではなぜ立候補したのか？

『この道を行けば どうなるものか
危ぶめば 道は無し
踏み出せば その一足が道となる
迷わず行けよ 行けばわかるさ』

平野が好きなこの言葉通り、どうせ自分なんかと思っても、立候補すること、自分がとっていい勉強になると考え手を挙げたことが、その一足とり道が開けた。

今後のスケジュール

1月11日

がブリチキン。鶴舞店

名古屋市中区千代田3丁目12・3

株式会社ブルームダイニング

1月18日

がブリチキン。藤が丘店

名古屋市中東区藤見が丘59

株式会社ブルームダイニング

2月13日

鮎かど

名古屋市中村区名駅4・15・22

有限会社アートエイチ

第270回経営セミナー

株式会社ゴリッパ

最高顧問 勝山昭氏

日時：3月28日（水）

講演：14：30～16：00

懇親会：16：30～18：00

会場：BARTON

第271回経営セミナー

株式会社スキルアップマネジメント

代表取締役 松原英人氏

日時：4月25日（水）

講演：13：00～14：30

総会：15：00～15：30

懇親会：16：00～17：30

会場：名古屋ビル園 浩養園

候補者は平野を含む14名。この日から社長になるための、「社長のイス争奪バトル」が開始された。

毎月、課題となる本が提示。本の中で、なるほどと思ったことを実行するための目標と計画を作成し、その達成と反省を期日に報告する。当然のことながら期限内提出ができないと、その時点で失格。半年後に残ったのは7人。

ここでひとつエピソードがある。この宿題の提出期限は25日の18時。普通なら、25日の15時にしようとか17時にしようとか考えるのだが、この時、どうせなら一番になろうと、毎月20日に提出をすることを平野は決めた。

25日が宿題提出。翌月5日に、社長のイス争奪バトルの養成講座がある。締切りを5日も早くするということは、目標や、実施期間、成果までの時間が短く、それを見越した行動レベルを考えなくてはいけない。一番に出したからと言って加算点はない。ただ自分に課したのだ。

ある時、管理部長から電話が入った。「22日を過ぎているが、宿題が提出されていません。体調崩されていますか？」その電話で、自分が忘れていたことに気づいた。「もし自分が25日に提出すると決めていたら、多分ここに立っていない。そして、自分がこの電話をもらったことについて運がよかったと話した。「自分が決めたことをやった結果、まわりが評価してくれる。でも評価が欲

しくするわけではない。ここが難しいところだ。自分のなかで、これを一生懸命やろうと、決めたことをやっている、と、まわりが勝手に、そういう人間だと評価してくれるはずなんです。この時も、いい方向に転んだな、自分はいつも運がいいと思っています。」

果たして次なる課題は、来年から社長になったつもりで経営方針発表を20分で行う。審査は選抜する事務局側の創業社長、二代目社長、管理部長の他に、落ちた7人も同席となった。点数制で4人に絞られた。ここまでで、有力候補だと考えていた人事部長と商品部長が候補から外されていた。この時、もしかしたら?!という思いが平野にわき起こった。

次は、4人が発表した経営方針に基づ



き、実施計画を人事も実名、具体的な日付、期限も明確にし発表する課題が出された。ここで2名が最終戦へ進むのだ。選ばれたのは、名古屋・九州地区エリアマネージャーだった平野と関西・関東エリアのマネージャー。最終決戦は、全国店長会議で票を入れるという選挙制。まさにアメリカの大統領選のようなのだ。

「通常の会社なら、社長になりたいと言ってもならないですね。でも弊社にはそういう制度があります。なんでも自分で手を挙げなさい。自分で選択をしなさいと常々伝えております。店長も立候補制です。営業マンの中で、成績がいいから店長を選ぶのではなく、店長に空きがあると公募をかけます。実際に、大卒二年目になった子もいれば、中途採用で半年もかからず、もあります。弊社が求めているものは、まず、自分でやります!やりたい!と言うことを一番重く見ています。そういう中で、わたしも社長になりたいと手を挙げたわけです」

一休禅師の言葉のように、わからなくても、踏み出さないと、次の道ができない。そういう意味だと解釈をしている平野が踏み出したからこそ「平野社長」が誕生した。

周りの、誰かの、せいにしない

「なったことがないので、学べるチャンスだと考えたが、なってみたらとても大変だった。でも上場会社の社長をやらせてもらえる仕組に感謝しています。まず全て自分で決める。自分の人生だから自分で決めなさい。人の所為に、物の所為に、景気の所為にしてはダメだと教え込まれました。しかし、自分も人間なので、たまには愚痴ったりもします。でも根本的には、自分で仕向けなければ、何も始まらないし、終わらない」このこと

を4年の社長業で学んだ。

研修の中で、平野がいつも伝えることがある。「今ある自分の立場は、今までの自分が選択してきた中で、自分が作ったものですよ。それ以外の何者でもないです」

「親に勧められた高校でも、今、そこがおもしろくないと思っても、最後に「行こう」と決めてきたのは自分。就職も同じで、会社が悪いとか、上司が気に入らないとか、人に言うことでもない、まず自分でどうしたらと考えることが大事。そう教え込んできているが社員全員が前向きかという点、そうではないし、現実にはなかなか厳しい。しかし、その若者たちの愚痴を聞いて、こちらが心を折れてはダメ。わたしたちは選択してきているのだ。」と言いつづけている。

社長が考えている行動指針

平野がいつも思っている3つの言葉がある。

一つめ「約束を守る」

例えば、昨日まで九州でセミナーを開催していた平野は、空路で移動予定をしていたが欠航が決まった時点で、新幹線に乗り換えた。18時に熊本を出て、名古屋駅に着いたのは夜中の0時半。NAGOMUの人たちのために、現場入りをする決めて、約束を守るための行動を常に意識している。

二つめの「レスポンス」は、反応を早

ある。すぐ行動をしたことで出た効果を見て、長期で取り組む計画を立てなさいと平野は伝えているようだ。

第1条にある、ニコニコ・テキパキ・キツリ・気配りは、指導したらできるようになる。しかし、向上心だけは指導できない。その人の心の中が向上きにならないと無理。卒啖同時(そつたくどうじ)といって、ひな鳥と親鳥が卵をつつく同じタイミングのように、指導も殻を破るタイミングで行うことが大事だと考えている。どんな声かけをしたら、向上心が芽生えるようになるのかは、いつまでも課題。その人のやりがいを見つけない



くする。大きな返事をする。

三つめ「相手が考えていることを(前後)を読み取る」

相手が出した指示の意味を、その前後まで読み取るために、その人の立場で、考えることができると「どこまで要求されているのか」に気づくことができる。言われたことをそのまま返すのは100点。でも自分の人生、自分で創るという観点では、120点で返す方がいいに決まっていると考えている。



テンポス精神17カ条

株式会社テンポスバスターズには、創業者が創った『テンポス精神17カ条』は、二泊三日の社員研修で全部暗記をして、条ずつ意味を問われる課題がある。その内容を話してくれた。

第4条(フリーエージェント・ドラフト制) 応無所住而生其心
上司が嫌なら店を替われ、そこでも嫌ならまた替われ、何度でも替わってみろという斬新な制度。理想の上司や職場な

がら、導けたらと常に平野は考えているようだ。

そんな平野が好きな言葉。選択。毎日、意識をして選択をしている平野から得るものは多い一日となった。

参加者の感想

- ①「約束を守る」と言う当たり前の事ですが、改めてその大事さや貫き通す事の難しさを痛感しました。
- ②「お任せください」という相手の期待を超えるという考え方が非常に参考になりました。
- ③行動指針がすごく良かったです。
- ④挑戦する気持ちは、「学び」と言う事を知りました。
- ⑤自分で考え自分で行動する責任感・目標設定など参考になりました。
- ⑥流石社長の椅子バトルを勝ち抜いた方で圧倒的な熱意を感じました。
- ⑦スキルの教養は有るつもりでしたが、心の部分の教養が乏しかった為、とても勉強になりました。
- ⑧スタッフのやる気にさせる立候補制度や、自ら考えさせる仕組みが勉強になりました。
- ⑨平野社長のとてもし易く、為になるセミナーが拝聴できとても良かったです。
- ⑩「お任せください」の精神を今後取り入れていこうと思います。

んてないというスタート位置に立てないと始まらない。店長も部下が嫌なら、他の店に放り出せ。とあるがこれも同じで、理想の部下はいないと気づくことから始まると伝えている。

『応無所住而生其心』とあるが、柴山全慶編、禅林句集によると、『何物にも執着することなく心をはたらかせよ。無執着の心行。無念無心の自由なはたらき』とある。なるほど、とても奥が深い。しかもこの制度には、出戻りの自由も含まれているから心が広い。

第7条、(責任)

常に自分の立場のなかで、初級の責任の取り方を考え、上級の責任の取り方を指すという教えた。といっても上級の責任の取り方とは?と意味を問われても、突拍子もないシチュエーションで答える人も多い。大事なのは当たり前の初級の責任についてを、常に意識して行動すること。

第8条、(お任せください。)

《大阪中央市場事件》自分の意思で人生を生き抜け

普段の行動において、常にびつくりさせようと考えていると、『お任せください』という行動が取れるようになる。

株式会社テンポスバスターズでは「1カ月で50件取れる?」と聞かれた時に、「はい!」と返事すると怒られる。「はいじゃなくて、お任せください!」お任せくださいで50件ということは、70件