

# NAGOMU

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)

Nagoya Gourmet-Shop Management Union

PRESS Vol.70

ナゴムプレス (会員情報誌)

2019年5月1日発行 発行：NAGOMU 事務局



基本理念  
1. 人間開発  
2. 商売繁盛  
3. 社会貢献



## NAGOMU 第281回経営セミナー

### 人生・仕事の結果⇨考え方×熱意×能力

日時：2019年4月23日(火)

会場：名古屋ビル園 浩養園

演題：人生・仕事の結果⇨考え方×熱意×能力

講演：株式会社かぶらやグループ

代表取締役 岡田憲征氏

## 第29期総会

2019年4月23日名古屋ビル園浩養園スターホールにて第29期総会が行われました。

28期の活動内容報告、決算報告に続き、29期の活動計画、予算計画、役員&理事の紹介が行われました。今期も「共に学び、共に成長しよう！」をスローガンに



第29期理事

## 新理事紹介



株式会社KINGYO 飯田 貴文

皆様、こんにちは。  
株式会社  
KINGYOの飯

ナゴム会の運営をして参りますので、皆さんよろしくお願いたします。  
サッポロビール株式会社さんには、総会にあたり浩養園さんへの交渉、二次会場場への観光バス手配等多くのご尽力を賜りました、ありがとうございました。  
(理事一同)

田です。  
私は飲食店を起業させて頂く前はルートという会社でホットペッパーの営業をしていました。  
ナゴム会には同級生で以前から面識があった奥志摩の伝保くんをお願いして入らせて頂きました。  
何事も全力でと思い、ナゴム会に入らせて頂いてからは、毎回必ず参加させて頂き、懇親会も最後まで楽しく勉強させて頂いておりました。  
この会には魅力的な先輩がたくさんいらっしゃり毎回、とても良い学びがあります。今期理事をさせて頂けるということで、微力ではありますが、少しでも皆様のお役に立てるよう頑張りたいと思っております。これからも宜しくお願い致します。



株式会社石丸商店 石丸 泰雄

こんにちは。いつもありがとうございます。どうぞよろしくお願いいたします。毎月経営セミナーで撮影をしてる石丸です。セミナーの打ち合わせ、案内チラシの作成、ナゴムプレスの制作、ホームページ、Facebookなどの情報発信など、事務局の八田さんとのご縁で広報を担当させていただいています。より一層皆様さんのお役に立てる会であり続けるように邁進して参りますのでどうぞよろしくお願いいたします。



株式会社山岸工務店 山岸 亮介

皆様こんにちは。山岸工務店の山岸亮介です。

ナゴムの会をいつも楽しみに参加させて頂いております。  
この度、新理事を務めさせて頂く事で大変光栄に思うと共に、より一層皆様との仲が深まります事に凄く歓喜をしております。  
そして、この歴史あるナゴムの会の更なる発展に貢献し、豊かで学びのある素晴らしい活動になります様、人事を尽くして参ります。皆様どうぞよろしくお願い致します。

## 26年間の岡田の歩み

株式会社かぶらやグループ代表取締役 岡田憲征氏(以下、岡田)は、広島県出身。余談だが、アンガールズの田中さんと同郷だけでなく、家も近いか。広島の人4千人ほどの分水嶺のある上下町で育った岡田から感じるのは、郷里の風土そのものではないだろうか。  
平成4年、「嚙矢母屋」を東区泉で開店。2階にある小さなお店。最初の半年はガラガラで流行らず、とにかく一生懸命楽しいことを考えて店を開けていたら、そこから2階の入口から1階の道路まで、階段づたいに大行列を作る店になった。その後、40店舗を出店。

41店舗目に先日リニューアルした「名古屋大酒場だるま」を開店。改装をきっかけに、仕組みも考えつつ、目標設定値も高くなった。1店舗5億ぐらい高くした方が面白い。1店舗5億ぐらい売れるようになったらいいなと思ってる」と岡田。  
平成24年、「銀座あしべ」開店。寿司とステーキの店。カリフォルニアから、カリフォルニアロールを逆輸入してやるとうと目論んだが、肉が安いのでステーキの方が人気に。  
『熟成焼肉八億円刈谷店』刈谷に平成27年にオープンしたお店の由来の発想がユニークだ。このお店の傍にある『さくら薬局』は、宝くじが当たることで全国でも有名なお店。ある時、年末ジャンボ

## OWZ 情報

- 4月25日  
がブリチキン。西池袋店  
東京都豊島区池袋池袋5・8・9  
株式会社ブルームデザインニングサービス  
5月2日  
がブリチキン。金沢東口店  
石川県金沢市本町2・7・6  
株式会社ブルームデザインニングサービス  
5月9日  
やぶ屋浄心店  
名古屋市中区花の木3・15・10・2  
株式会社やぶやグループ

## 今後のスケジュール

### 第283回経営セミナー

ヒューマンリレーションズ(株)  
代表取締役 山田唯夫氏  
日時：6月12日(水)  
講演：13:00~15:00  
懇親会：15:30~17:00  
会場：キリンビール(株)会議室

### 第284回経営セミナー

ヒューマンリレーションズ(株)  
代表取締役 山田唯夫氏  
日時：7月9日(火)  
講演：13:00~15:00  
懇親会：15:30~17:00  
会場：キリンビール(株)会議室  
※8月は恒例のBBQを予定しています

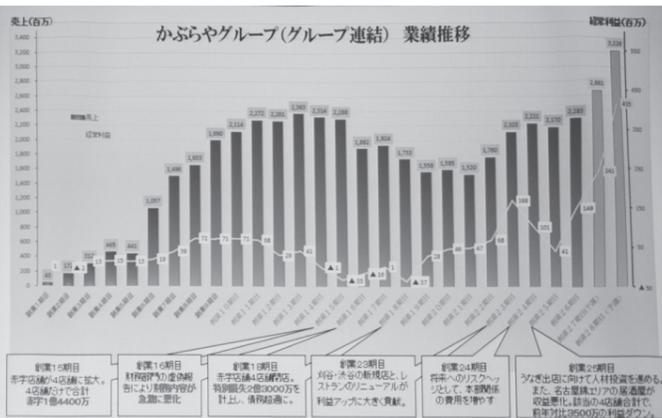
七億円と目にした岡田は、次は八億だと考えた。「八億円」を店名にしたら、勝手に電波広告が宣伝してくれるとふんだのだが、蓋を開けてみたら、年末ジャンボ十億円になってしまったという結末となった。  
そして平成30年。念願の「鰻うおか富士」を開店。

## かぶらやグループの業績推移

岡田は業績推移の表を前に、「うちの会社は一定の収益はあげてはいるけれど、大きくはない。けれど、鰻の店を出したのを機に、(会社として)大きくハンドリングをしているところ」と口火を切った。  
今年で27期を迎えるかぶらやグループ。売上は27億円。利益2億4千万円。「利益、利益と言いますが、一番大事なのはEBIT(税引前利益)。この税引前利益と役員報酬を足した金額で見ると、岡田曰く「会社の健康状態がわかりやすいので、おすすすめ」とのこと。岡田の会社は、EBITが4億4千万円。近年売上目標は30億目標。そしてEBITをどんどん上げて行きたいと考えている。

しかし最初からそんなスタートではない。初年の売上は4千3百万円。4期で売上は約10倍の4億4千万円となった。6期に入る頃には10億になった。この頃のことを振り返り、「乱暴な出店をしていて、間違いなく僕は浮かれてい

た」と自戒を込めるかのように言った。



### 5期から7期にかけての 目覚めさせられた出来事

「僕は有頂天になっていて、仕事もせずに、友達と飲み歩き、海外に行き、本当に浮かれていた」と振り返る。6期から7期の頃、従業員の中に、岡田と同年の山田君という子がいた。ある日、彼は突然仕事場で倒れ、心臓の不治の病を抱えていることが搬送先で判明した。「社員健康状態も気遣ってやれんような、馬鹿すぎて」とスタートとは打って変わり神妙な声になっている。その後、山田君は仕事復帰を果たすも、一年も経たない内に帰らぬ人になった。



冬は雪が降る町。平成30年1月11日に「鰻う おか富士」はオープン予定だった岡田の心の中には、どうしても忘れられないことがあった。岡田の実家は食堂を営んでおり、8席しかなくても、忙しく、切り盛りをして岡田を育てたそうだ。当然忙しくて岡田を構えない。きつと岡田の食事を頼んでいたのだろう。近所の決まった家で食事のお世話になっていた。ところが、幼い岡田は、いつしかその状態が当たり前になっただけなのか、「飯、めし」と上がり、「いただきます」や「ごちそうさま」を言わずにいた子ども時代だったことを、ずっと心に引っかかりながら成長してきた。

「みなさん、ありがたうって言葉の反対語は、当たり前。って知ってますか」続いた言葉は、「僕はありがたうも言わずに食べていた。子ども心に当たり前」

八事日赤の集中治療室に一週間、ご両親とはりついていたら、コンセントを抜いていかと最後の決断をご両親に訊かれた時、岡田は頭が真っ白になった。うだ。「浮かれていただけの僕を社長と呼んでくれ、自分は自分のためだけに働いてたのか」と罪の意識にかられた。岡田は仕事を辞めようかと本気で悩んだ時期もあったが、これをきっかけに、考え方や生き方を変えようと本気で向き合うことを決めた。山田君のご両親とは、今でも旅行や食事に一緒に行く間柄になっているのも岡田の人柄と真摯(まじん)に向き合った結果だろう。

これまでも、従業員の中で若くして病気で他界した子もいるが、山田君の時に覚悟を決めて「労災申請してください」と逃げずに向き合った経験があったおかげで、故人の家族の気持ちを察する行動ができてくるように思う。失敗から学んだ大きなステップだったと言う。

### ■哲学に出会って

創業10年目。売上は20億ぐらいの数字は出せているが、利益は7千万円ほどしかない。経営のことをあまりまだ考えていなかったと反省する。岡田は創業3年目に、京セラ株式会社(以下、稲盛氏)の創業者稲盛和夫氏(以下、稲盛氏)の盛和塾へ入塾。「売上が上がればいい、誰かに勝てればいい、そう思ってた自分だから、哲学は身に付かなかった」。しかし、20億を越えたあたりから、組織的

なっていたと思うんです。

岡田は開店前、おか富士の職人を実家のある上下町に連れて帰った。「三人の職人やサービスを連れて、僕を食べさせてくれた近所のおばちゃんに鰻を届けました」。

「僕らは、美味しい」という一言にどれだけ救われて現場に立っているか。毎日、おか富士で皿洗いで立っているが、いつも救われている。岡田曰く、本質をどんどん突き詰めていくと、美味しいが「嬉しさ」に変わる瞬間があると言う。鰻を「おばちゃんに届けた時、帰りに」嬉しかったあ！と言葉をもらった。その時に「美味しい」を越える言葉があることに気づいたと言う。

先日の事、おか富士にいらしたお客様に着物がはつれてしまったので、針と糸の代わりに安全ピンをお渡しした。数日後、その女性は菓子折りとお手紙を持って店に訪れたそうだ。

手紙の中には、脈々とお礼が書かれていた。この文面の中にも、岡田は「美しいの向こう側」を感じ取った。

岡田は店をオープンする時に、必ずあることをする。「過去に過ちをおかしてしまい謝りたい人をお招きすること」をしている。映し出された写真には、笑顔で酌み交わす先輩の男性と岡田。男性は、サラリーマン当時の上司。人に流されやすかった岡田は、上司と反りが合わなくなり、それを理由に退社をした。こ

に限界が見え隠れしはじめた。できるだけの努力をし、低迷ながらも黒字を出し続けていた。だが、とうとう限界はやってきた。「自分に philosophy (哲学) がないのに経営しているのだから、人は離れていき、テクニカルがない分、やばいぞというのが14期から始まった」。14期の時に、かぶらやグループは、債務超過を出した。不正経理があり、当時財務部門で虚偽報告があった。この時、売上は13億まで落ち、借り入れは14億5千万円となる。

岡田はこの時のことをこう語った。「僕は山田君が亡くなってから、この時まで、また有頂天になっていたんじゃないか」

岡田は、思い出したように、塾長(稲盛氏)の本を出して、再読しはじめた。「この時、一番心に響いたのは、ダメだと思った時が仕事のはじまり、でした」。ダメだと思った時、そこにスタートラインを引くと書かれていたのを読んで、塾長のテープ、CD、テープ、本を朝から晩まで読み漁り、自分は何を間違えているのかと問答を繰り返した。しかし赤字計上は続く。「特別損失による3千万の赤字となっているが、出すべきして、膿みを出した。前向きな特別損失ではなく、後ろ向きな特別損失だった」

### ■子どもが気づかせてくれたこと

この債務超過を出した時、岡田は自宅に帰り、家族を集めた。「今から貧乏パー

の辞め方が心に引っかかっていた岡田は33年ぶりに、謝ることができたと言った。「頭を垂れて、きちんと謝ると言うことは、気持ちいいですね。憑き物がとれたように心が晴れます」と岡田。

### ■考えさせられた家族サービスデー

14期15期の頃に『家族サービスデー』を南知多ビーチバレーで120名ほどでしていた。しかし、テーブルの上には食べきれないほどに、乱雑に置かれた食べ物の山。案の定残ってしまった食べ物を見て、もったいない、情けないと感じた岡田は、翌年から自分で企画をするようにして、食材を残らないようにした。なぜなら人に与えられるものが残るようなものをしたくなかったからだ。

### ■あきらめないことの大切さ

アメリカの蚤(のみ)の研究で、20センチ飛べる蚤を、3日間10センチの高さの瓶に入れると、瓶から出しても10センチしか飛ばなくなる。しかし、そこに1匹だけ20センチ飛ぶ新しい蚤を加えると、飛べなくなった蚤まで、20センチ飛べるようになることがわかった。

岡田は、世の中も同じじゃないかと言う。「これが常識だと、頭ごなしに押さえてくつて(世の中で)飛ぶ力をなくしているのではないかと思う時がある。ここにいる会場にいる若い人達は、20センチ飛べる蚤であつてほしいと思います。理屈で押し倒されるのではなく、絶対にあきらめないという気持ちで、飛び続けて

ティをやりましょう」と岡田は10歳、8歳、7歳の息子と妻に言った。それぞれが好きな飲み物を用意し、「明日から貧乏になりますよ」と乾杯をし、家族に「この家も売ることになるかもしれない。貧乏になるかもしれないけれど、家族離れることないように、そしてまたがんばろう」こう言いながら、まったく自信がなかった。

数日後の土曜日。眠れない夜が続いた岡田に、ふと一枚の広告に書かれた落書きが目に入る。広告は不動産のチラシ。小さな2DKの間取りに、洋室の6畳はパパとママの部屋。和室の6畳は子ども3人の部屋。右横には、「かぞくルール週に1回はかならずかぞくみんなで行く」この落書きが、自分の未来予想図になり、スタートが切れた。

債務超過は、たかさんのことを深く考えることができ、勉強するチャンスももたらえた。当時の気持ちはどうあれ、財務担当の部長(今はいない)に感謝している岡田は言った。

経常利益がどれくらいあるのか、きちんと決算書を毎回見る経営者になりなさいと加えて岡田は話す。個人的なことを使つたお金を経費で落とすのは、経営しているから自由だとは思いますが、社員のボーナスや給料を減らしてまでやることじゃないと戒めた。

### ■念願の鰻屋を開店

岡田の育った町、上下町は山の中で、

欲しい。必ず周りから変わるはず」  
人生・仕事の結果は考え方×熱意×能力。今日のタイトルの通り、人生や仕事の結果は引き算ではない。全て掛け算で増やして行く。だから根性あるのみだ。と熱いエールで会を締めくくった。

