

NAGOMU

Nagoya Gourmet-Shop Management Union

PRESS Vol.60

ナゴムプレス（会員情報誌）

2018年5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）



ナゴム会の歴史から見える名古屋飲食店繁栄の法則

NAGOMU 第271回経営セミナー

日時：2018年4月25日（水）
会場：名古屋ビル 園 浩養園
演題：ナゴム会の歴史から見える
名古屋飲食店の繁栄の法則
講演：株式会社スカルアップマネジメント
代表取締役 松原英人氏



員にワアワアと言ってもダメです。社員たちが自信を持って、お客様に喜んでもらえる道具を、社長のあなた自身が作ってください。作らずして社員に意識を高くもってもらおうと思っても無理です。

ナゴムは湾曲線で言うと、最初一番下にいました。でもいい御魂を作るのが最初のスタッフの願い。『愛する』を真剣に取り組んで、たくさん話を伝えてきました。世界に羽ばたく成功者が続く限り、このナゴム会は続きます。自分の中に神がいると考えながら行動をしている



参加者の感想

- ① 沢山ありますが、やはり人づくり、人が大切だと改めて学びました。
- ② 先輩たちのご苦労があつて今のナゴムがあるのだと感じました。貴重なお話を有難うございました。
- ③ レジエントの熱い熱いありがたい話。心にしました。
- ④ 非常に内容が解りやすく、会の歴史も理解でき、気持ちの持ち方や人財の大切さを勉強できました。
- ⑤ NAGOMUの歴史がよく理解できました。
- ⑥ 松原社長から頂いたお話を今後の糧としていきます。有難うございました。
- ⑦ ナゴムの歴史や魂の話、とても参考になりました。
- ⑧ 魂の話に心が震えました。若者同士では得ることの出来ない貴重なお話を聞きました。
- ⑨ 改めて考え方の大切さ、前向きにとらえることの大切さに気づきました。
- ⑩ 飲食業の素晴らしさを再認識することが出来ました。本日は本当に有難うございました。

賛助会員紹介



アサヒビール株式会社 源中啓祐

今年度、理事として、一年間務めさせて頂きます、アサヒビール株式会社、源中啓祐でございます。2013年にアサヒビールへ入社し、当時より業務用酒販店様、飲食店様の営業をしてきました。2017年9月に神戸より転勤にて名古屋に参りました。会社人生初めての転勤でとまどいがありましたが、小学校3年生、小学校6年生まで名古屋に住んでいたこともあり、縁のある土地が初めての転勤先で嬉しく思っています。ナゴムの会のセミナーなどに参加させて頂き、ナゴム会の歴史、皆様方の経験を教えていただき大変勉強になっております。

名古屋の飲食店の集まり NAGOMUのスタート

今回の講師は、株式会社スカルアップマネジメント 代表取締役松原英人氏（以下松原）に、NAGOMU（以下ナゴム）の歴史をとことん語ってもらおうとご登壇願った。

松原は岐阜県の鋳物を作る会社の長男に生まれた。一般的に言えば跡継ぎとなるのだが、松原は飲食店を選んだ。後に錦で中国菜館桃の花をオープンさせ、全国30店舗展開した松原は、2店舗を残して、M&Aにて売却し、いまは前出の会社の代表取締役をし、コンサルタント業に勤しんでいる。

ナゴムの理事としても長く関わっている、松原から見たナゴム会を通して見えてくる名古屋飲食店の繁栄の法則の話がスタートした。

1991年、マイケルクラブという会社、渡社長（以下渡）がいた。

渡の会社が発行する『グルメ情報ブック』という冊子は、主要書店での販売と、名古屋市内のホテルの各部屋に置かれる、飲食店が集結された情報誌だった。

その情報誌が作られた訳のひとつは、某テレビ番組の司会が、名古屋出身のタレントが出るたびに「エビフライ」と連発する。おかげで、それしか食べるものはないと思われる始末。たしかに現在名古屋と比べたら、その当時は店も少ない。政令指定都市の中でも、転勤族が

OWNZ 情報誌

3月29日

尾張那古野天井徳川忠兵衛

名古屋市中区三の丸1・2・4

金シャチ横丁義直ゾーン内

株式会社まつりグループ

5月8日

イタリ和食堂 さくらとミモザ

名古屋市中区泉1・22・35

株式会社奥志摩グループ

今後のスケジュール

第273回経営セミナー

株式会社DREAM ON COMPANY

代表取締役 赤塚 元気氏

日時：6月20日（水）

講演：13：30～15：00

懇親会：15：30～17：00

会場：本丸ホール

第274回経営セミナー

会員同士の情報交換&BBQ

日時：7月25日（水）

会場：小野浦HIBLUE

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。（事務局）

一番遠慮したい街でもあった。

それを逆手に、もっと名古屋をアピールしようと考えた渡は、一軒ずつ自分の足で営業にまわった。すると、どの経営者も、非常に勉強熱心な社長ばかり。そこで学ぶ場を作ろうと、グルメ情報ブックに掲載されているメンバーを集めて、勉強をする会ができないか？と考えて作ったのが、このナゴム会だ。

会を作ったのなら、運営をしなくてはいけない。そこで理事会を作り、話し合いを始めた。その話し合いに最初から参加しているのは、初代の会長で、今では名誉顧問、株式会社イー・フィールド代表取締役の長谷川研二氏（以下長谷川）だ。長谷川がいてくれたおかげで、このナゴム会が28年も続き、素晴らしく育って行ったと松原は言い切る。現に今でもしっかりと支えてくれている。

松原が入会した理由

松原が大成をおさめた桃の花を錦に出店するきっかけは、故星野仙一氏の紹介があったからである。お店の元の持ち主はシェ・コーベの須賀氏（以下須賀）。名古屋に友人らしき友人がいない松原は、須賀に情報交換ができる会を紹介して欲しいと頼んだ。

実は松原の父は、青年会議所では有名な人だった。その父と同じ場所に入れば、あの松原の息子ということで、自分の望む形は得られないかもと考えた松原は、須賀が紹介してくれた法人会とこのナゴ

ムに入会を決めた。

その頃まだナゴムは4期目。当時の講師は、ナゴムのメンバーが、自分の経営理念や思いを話していた。毎回講演後の懇親会で、お互いの経営理念をぶつけあう、どちらかという喧々譁々な時もあつたと言う。

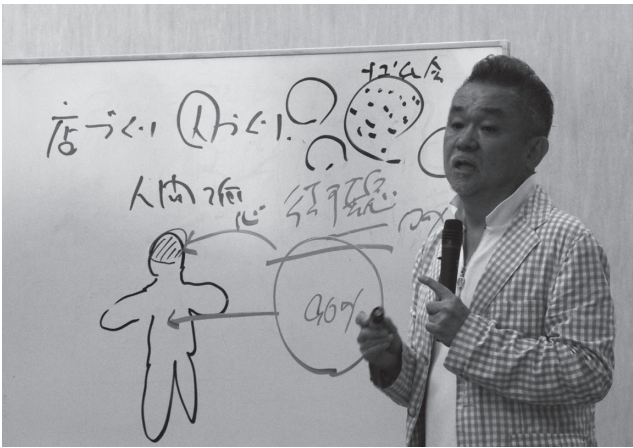
初めたばかりの頃は、飲食店同士が情報交換することに意味が見いだせず、会の価値がわかってもらえなかったり、長続きしないと言われたり、例えばメンバーが自分の店に来て、スパイに来たと受け止める経営者もいたそう。

松原の父親の会社は鋳物を扱っている日本のトップメーカーだった。その鋳物の注文は、半年後、下手をしたら一年後に製品になるための注文が殺到していた。ところがある時を境に受注がガクンと減った。その減った頃が、ちょうど松原が飲食店を始めようとした時。この状態を見て、松原は「モノが売れない時代が来る。これだけいきなり受注が減るということは、誰かはこれからの世の中がどうなっていくかをわかっているんだ」と察知した。だからこそ勉強するために入会したと言う。

ナポレオン・ヒル

『成功哲学』との出会い

松原の父は『成功哲学』の訳書を日本で一番最初に手にした。「そこには中学卒業だろうと、頭が悪かろうと何だろうと、人に親切にして、たくさんの人に喜



さらに松原は熱く語ったのだと想像ができる。こうしてみんな同じ原理原則で動き始める準備が整いはじめた。

次に、ナゴム会をいい会にしていくなために、店舗数や規模などに左右されず、プロ野球のように年功序列にしよう」と提案した。そして若手会員と先輩会員が、会以外でも交流を深めるようにしていった。

「とても大事な共存共栄

バブルがはじけた頃に、『強存強栄』の時代が来る！の言葉に、松原は異議を唱える。「こんな考え方じゃいけない。お店ができたら、みんなでお祝いに行く。お互いのいいところ、悪いところをきちんとと言える仲にする。Aの店が美味しいと思ったら、メニューも共存する。これ

ばれたら、おのずと成功は手に入る。と書かれていた」。当時は、元々の家柄がいいとか、よほど頭がいい人が成功すると考えられていた時代。でもそれとは全く違うことが書いてあることは、だれもが衝撃的に思ったであろう。この本を最初に読んだのが15才。その後10年経った頃、なかなか自分の店が儲からない時、「困った、という時に、親父からカバン持ちをやれと言われ、車の運転手をしながら、親父の秘書をしました。」その頃、父親は心臓の手術を受けて、ペースメーカーを入れていた。そのせいで、時々身体がしんどくなる時には、父親の変わりにたどたどしくではあるが、父親が言いたいことをまとめ、講演会で話をするようになった。これは自分なりにも、成功哲学を読んで、理解していたからできたのだと振り返る。

ナゴム入会後の話だが、株式会社奥志摩グループの中村文也氏（以下中村）の車に乗った時に、車のカーステレオから松原の講演会テープが流れていた。なんでこんなのを聞いているの？と尋ねた松原に、中村は逆に質問を浴びせる。「なんでまっちゃん、こんな考え方ができるの？」と。それは全て成功哲学を一生追っかけていた父親のおかげと言葉を続けた。これをきっかけで、中村も成功哲学で多くを学ぶことになる。

こうして成功哲学の考えを、松原はナゴムで知り合ったばかりの先輩方に、熱

は“バク”ではなく“真似る”。そして、自分のいいと思ったところを真似て、少し遠慮する気持ちも忘れずに、自分のモノにしていこう」。長谷川も共感しナゴムを発展させるために、共に歩み続けようとの共存共栄の考えは三本柱のひとつとなり、大事に扱われている。

一、仲間との絆は絶対的

一、人をうらやまない

一、人を蹴落とさない

一、人の店の悪口よりもアドバイス
これを守っていけば、楽しくて面白く、どんな誘い合って、後輩も増えていく。若い子たちから憧れる存在のスーパーstarは、かつて共に学んで、共に遊び、共に飲んだ仲間たち。松原が言うには、仲間が素晴らしくなるということは、自分の人間性も素晴らしくなってくると同じことなんだそうだ。



キーワード

店作りは人作り

昔、人間って何？と考えた哲学者がいた。人間は、手や足があり肉体がある。これは神様からいただいた肉体にすぎない。本当にあるものは、寿命がない魂と

く語るようになる。その姿を見て、長谷川が松原をナゴムの理事会に呼ぶようになった。



居酒屋も老舗料亭も 原理原則は同じ

長谷川の情熱が、ナゴム会の基礎固めをしたと言っても過言ではない。初期の頃は、居酒屋は飲食店じゃないと言う老舗料亭の経営者もいた。でも居酒屋も、料亭も、何十店舗経営していようと、原理原則は同じということをまず考えてくれないか！と言われ皆で考えた。

長谷川にある日松原は言った。「オンラインでナンバーワンをたくさん作りましょう」お城の石垣を作る時、ただ大きな石を積んで行っても崩れるだけだ。崩れないように支えているのは、間詰石と言われる小さな石の集団である。

「これから名古屋にも大きなチェーン店がどんどん入ってくるでしょう。価格破壊をしても通用しない時代が来る。そのときに何で勝つか？オンラインワン、ナンバーワンじゃないでしょう。そしてナゴムは、この間詰石のような集団になりましょう。大きな石垣の石のように大き

いものがある。松原は信じないよりも信じた方が楽しいと前置きをして、魂について語りだした。

この魂というものは、御魂とかいて、“おんみたま”と読む。魂が人間界に降りて行く時に、大神様が御魂を呼ぶと約束をさせられる。約束とは「人に親切にするか？楽しく生きるか？」たったこの二つだ。神様は約束を交わした後、御魂に肉体をくださる。それはこの肉体を使わないとできないことが多いからだ。

この御魂の内10%だけ、肉体の脳に働きかけることができる。残りの90%が使えない理由は、神様界に帰れるように、穢さないようにするためだ。

御魂同士が集まる場合は、きちんと神様に報告ができる毎日を送っているかと交流をするが、人間同士の集まりになると、戦争を起こすようになる。

ナゴムの会員の御魂を敢えて、ナゴム魂と呼ぶと、この魂は、お互いを共存共有しあって、お互いを認めあい、親切にして、仲間のことを喜ぶように、楽しく、人の役に立ち、名古屋という街を盛り上げて、みんなが幸せになるようにしよう！と良い御魂になるために、長谷川の作ったルールで28年歩んできた。おかげで、素晴らしい経営者が輩出されている。いい御魂同士が引き寄せ合って集まってくる。そこには悪いものがきてもはねのける力がある。そして神様は褒美を御魂を使って指示をくださるそうだ。

なくなった会社は、信頼という強みや、人が集まるという利点もあるが、融通が効かないということもある。でも小さな集合体は大きな石よりも断然強くなります！」と長谷川さんに話したんです。

その例を松原は古い兵法で説明をした。大船を小舟がなやます術の兵法だ。大船が旋回するのに時間がかかっている間に、小舟は小回りも効くし、すぐに大船の弱点も見つけられる。

しかし、そう受け止める人たちがばかりではなかった。飲食業会は、末端企業で所詮水商売だと言う人もいた。そこで松原は父親に意見を求めた。すると全く真逆のことを話しはじめた。

「飲食店は、自分がその気にさえなれば、どれだけでも人を幸せにし、喜ばすことができる。最高に人が喜んだ時に、『ありがとう』という言葉がcaeってくる。鋳物は全て値段を親方が決める下請け会社だ。どれだけ売っても、完成度は高いのが当たり前。その点、飲食業は最高だ。

どれだけでも、たくさんの人に幸せをあげることができる。その最高の仕事に就いていることに、誇りを持ちなさい」。『我々は幸福満足販売業。お客様も社員も仕入れ業者も幸福になって、幸福の満足をお売りするのがわたしたちの仕事。小さくてもいい、どれだけたくさんの人を幸せにしていけるかを考えながら、お互いに情報交換していきましょう！』



“百聞は一見に如かず”という言葉がある。その続きに“百見は一触に如かず”と言う。加えて松原は、“百説は一体験に如かず”とまとめた。例えばメッセーjとして、誰かに会った。そして触ってみた。次の体験は？【簡単なことです。協力者の人に素直に懐に入ればいい】これがないと体験はできない。できるようになったら素晴らしい人生になる。ナゴムの講演会に来たら、後の懇親会でわたしたちが何をしているか、どんな会話をしているかを意識して見ることも秘訣だそう。

「魂は無限なもの、自分の意識も広くもたないといけない。下降線の時、従業員