

**UNITE
FOR
GOOD**

やらまいか

クラブテーマ:もっとロータリーを楽しもう!

会長／笠原盛泰 幹事／土井昌司 会報委員会／井澤秀明 田中健一 梅村剛央

例会場／毎週火曜日 12:30 豊川商工会議所 TEL0533-86-4101

事務局／豊川市豊川町辺通 4-4 豊川商工会議所会館内 TEL0533-86-2535 Fax0533-86-8889 Email:hoirc@sala.or.jp

本年度第2回 通算 1797回 2025年7月8日(火)	出席報告	会員総数	出席者数	出席率	6/17 修正出席率
		71名	57名	82.6%	88.2%

ゲスト：豊川 RC 田中粹人会長、吉田広明幹事 (株)物語コーポレーション創業者 小林佳雄さん
ビジター：浅井正広さん、滝下豊さん、井戸田保さん、加藤陽子さん、高木謙太郎さん、荒井晶子さん

★会長あいさつ



笠原盛泰会長

皆さん、こんにちは。本年度2回目の例会です。早いですね、1週間すぐ来ます。今年はもっとロータリー

を楽しもうと言うスローガンのもと、チームももっとのメンバーで楽しい1年間を送ろうとしていますので、改めましてよろしくお願いしたいと思います。

今日は素晴らしいゲストがお越しになっています。時間がいっぱいなので少し早めて開始しています。また大変おいしいお弁当もありがとうございました。

まず、スポンサークラブの豊川ロータリークラブ田中会長さん、吉田幹事さんがお越しです。皆さんご存知のお二人だと思います。私も大変長い付き合いがありまして、田中会長とは JC 入会が一緒の同期のメンバーで、30 数年のお付き合いでございます。吉田さんとも 30 年代の頃から付き合いで、最近ゴルフを復活したので、仲良くさせて頂いております。田中さんとは、ゴルフや飲みながらいろんなお話を伺って、若い頃はやんちゃだったこともあり、劇画になるなというストーリーをお持ちで、ご苦労されながらロータリーの会長、また保護司もされて、社会奉仕や地域貢献を頑張っていらっしゃる方です。今日はお招き出来て嬉しく思います。

そして本日の講師に小林佳雄さんをお招きすることが出来ました。少し私との馴れ初めをお話させて頂きます。初めて小林さんにお会いしたのは、24 歳ぐらいの頃です。活魚源氏の板前としてカウンターに立たれていました。私は先代の笠原与八父に連れて行ってもらいました。私の旧姓小林という縁を感じて、10 歳年上ですが、ちょっと似ていまして、ここからの長いお付き合いです。その頃からビジネスに異常に一生懸命勉強中で、20 代の私が偉そうにプロデュースの話をした。今思うと恥ずかしいですけども、そんなことがありました。その後、いろいろな業態をされて焼肉一番カルビという一大ヒットを豊川の正岡に2号店として昔のアクロスに出店されました。どんどん発展され上場される時には、残念ながら何の声も掛かりませんでした。その後数年したら、なぜか社外取締役の依頼がありました。光栄なこととしてお受けして、約8年社外取締役をさせて頂きました。その間に株価は10倍になりました。当時1500円が今15,000円で、売り上げも6倍ぐらいになって、その発展の姿を横で見させて頂きました。もちろんビジネスにもそうなんですが、とにかく人に対して熱い人でした。いろんな意味で熱い、厳しい面もあります。それを間近に見て、こんなに人との関わりを深く持とうとする人はなかなかいないと思って、少しでも近づきたいと思って勉強させて頂きました。今日は「まるごと小林佳雄」と卓話をして頂きます。またこんな大変な中、火中の栗を拾うが如く、豊橋アリーナ問題に首を突っ込んでら

っしやるということで、いろんなお話が聞けるかなと思います。楽しい例会を今日もよろしくお願いいたします。

★幹事報告

土井昌司幹事

ポリオコンペ開催のお知らせ
大阪万博のライブ配信の案内
地区から立法案提出の案内
地区からガバナー候補推薦の案内
地区から各種表彰に関する案内

★豊川RC新会長あいさつ

田中粹人会長



皆さんこんにちは。豊川ロータリークラブの会長を拝見いたしました田中と幹事の吉田がお邪魔しております。このたびは

例会の大変貴重なお時間に時間を割いて頂きまして心より感謝申し上げます。

先ほど、笠原会長から私のエピソードをちょっと語って頂きました。私から笠原さんのお話をすると、すごくおしゃれで、昔からモテた人です。30年前からの付き合いで、私より3つも年上なのに何か同級生の感覚でずっとこの30数年旧知の中で過ごしてきました。昔のことを思い出せば、飲んだ席でも地域のことをここまで語るかなと思うほど真剣な話をされました。それが今の笠原さんを作り出していると思います。土井幹事さんとは、JCの卒業年度が同じです。当時は縁の下の力持ちのような形で私を支えて頂いた記憶があります。

今年度創立40周年の記念事業を盛大に行われると言うことを会長から伺っております。笠原さんを良く知っているので、豊川クラブとしてはすごく楽しみにしております。いろんなご協力をさせて頂きますので、何なりと言っただけであればできる限りのことにしたいと思います。

豊川ロータリークラブは、国際ロータリー2760地区地区大会を11月9日に開催いたします。先ほどスポンサークラブと言われましたが、私は兄弟のつもりでおりますので、そんな感覚で地区大会もお手伝いいただければありがたいなと思っております。

す。誠に簡単ではございますが、豊川ロータリークラブ会長としてのご挨拶とさせていただきます。本日はよろしくお願いいたします。

★委員会報告

雑誌広報委員会 廣田篤委員長
ロータリーの友7月号の紹介

★職業奉仕担当例会

委員長あいさつ

竹生和史委員長



こんにちは。今日はお出席いただきましてありがとうございます。本日はお手元の資料ございますように、小林佳雄様をお招きい

たしまして卓話して頂きます。

まず私からご紹介させていただきます。普段、小林様はこういった講演はお受けならないと承っておりますが、笠原会長との特別のご縁により無理に無理をお願いしてお越し頂きました。裏を返せばなかなかこういう機会はないと言うことでございますので、ぜひとも丸ごと味わっていただけたらと思います。

さて、小林様が作り上げた「物語コーポレーション」ですが、私が説明するまでもなく、「焼肉きんぐ」「丸源ラーメン」「ゆず庵」「お好み焼き本舗」と様々な業態で親しまれています。国内外で14業態、約700店舗、売上高は1,350億円に達し、外食チェーンとして国内有数のエクセレントカンパニーです。

小林様ご自身の略歴ですが、豊橋のご出身で、慶応大学商学部をご卒業されました。在学中にはアメリカにも留学をされ、この当時から上場を含めた大きな事業展開を考えてみえたと承っております。卒業後は、地元豊橋に戻られ、老舗の料亭で板前修行をされました。お母様がわずか10坪から始められた「酒房源氏」で自ら包丁を握られ、実業を始められました。わずか30代のその頃からロータリーの活動もされていたそうです。その後は、社名変更、株式上場、海外展開。最近では若くて優秀な経営者の方にバトンタッチをされて、事業継承も済まされています。創業、事業拡大、上場、事業承継、一つ

一つが一代かけて行おうようなプロセスを一気に駆け抜けたというのが小林様でございます。今日はそんな小林様のお話を存分に拝聴したいと考えています。

話は逸れますが、今朝の中日新聞東三河版にも掲載されていましたが、小林様は「新アリーナを求める会 Neo」の代表をされ、来たるアリーナ建設の事業継続を問う住民投票に向けて火の粉を浴びながらも精力的に活動をされています。当地区はOSG フェニックスの発祥の地でもあり、多くの皆さんと関わりも深く、アリーナ建設は他市の問題と割り切れない部分もあります。直接投票できないのは辛いところですが、小林様の男気にしっかり応えるべく何とか後押し、側面支援などで協力をしていきたいと思えます。それでは小林様のご講演をお楽しみください。

卓話「まるごと小林佳雄」

小林佳雄氏



こんにちは。久しぶりのホームタウンで気楽にしゃべれるということ、ここに来るまでは緊張してまし

たが、毎日の緊張と比べたら10分の1位で、ありがたい限りです。今日は、紹介にあったように強引に脅されて参りました。本来は、今日の日を迎えるために準備も一生懸命にやるタイプです。そういう人生をずっとやってきたんで、引退後はそこから解放されたい一心でいました。ここで話すのは2回目です。今日は「まるごと小林佳雄」というタイトルで、竹生さんと土井さんと打ち合わせしたときに決めました。理由は何をしゃべって良いのか、キーワードとか沢山ありすぎて、確かに10坪の板前から大きい会社になったので、それって半分は運に支えられたことで、サクセスストーリーを聞いたら何か面白いのか、全部自分の思っていることを言いたい。正直に何でも言います、何のテーマになってもいいように「まるごと小林佳雄」にしたけど、ここのホワイトボードに書かれているのでダブルタイトルになります。

今日は、僕の人生を手っ取り早く15分ぐらい話して、残りの時間を質問タイムにします。現役の時

にこういう形にすると、質問が出たことがないです。今までは3分間の質問タイム取り、「あなた方は質問しなければならない状況になりました」って言って無理矢理質問していただくパターンを使ってんですが、今日は質問しやすく、この「リーダーシップ作って家族になりたい」という(12のテーマを記載した)ボードを用意しました。15分間話す結論ですが、全くリーダーシップがなくて、従業員さんにそっぽを向かれるとか、憧れたリーダーシップを手に入れたって言うふうに思い続けた社会人生活を10年位やりました。母は肝っ玉母さんで3軒までお店を増やしまして、従業員さんからも慕われていました。みんなが家族のように彼女のリーダーシップにも憧れたけど、そんな家族みたいな会社にしたいという思いがありました。この両方を手に入れた。失敗してきた結果、やっぱりこれだったということです。それを手に入れるのにいくつかのネタがあると思って(12のテーマを)書き出しました。この中から、質問を頂ければと思います。

小中高校の時は、結構勉強はできました。学級委員長などを高校1年までは外すことなくやりました。クラスのリーダーをやるのは簡単で、友達付き合いもうまくやっていました。自分のやりたいものはなく、みんなに喜んでもらいたい、燃えるものもなく、周りの人に喜んでもらいたいという感じの人生を大学生までやってきました。

さっき大学時代に留学って紹介されましたが修正します。大学の3年生終わった段階で、留学すると親から金を騙し取ってアメリカにトンズラしたということです。勝手に休学届けを出してアメリカ、ヨーロッパをフラフラしました。僕の人生にとってよかった、本当に自分のためになったと思うのは、その期間と板前になったとき。この2つは大きく自分を活性化し、目標が出来ました。アメリカでフラフラすると飽きちゃって、タダで英語を教えてくれるところを探したら、ロサンゼルスのカンブリアドルトスクールと言う成人学校がありました。タダで英語を教えてくれました。ほとんどの時間は英語の時間でした。それは多くの移民がいて、言葉が分からないと社会的に定着できない、英語を教えることによって、移民の人たちを労働力として機能させるために出来た学校でした。でも移民とは言っても半分は不法入国で、主にメキシコの方と一緒に数か月そこにお世話になりました。

僕は小学生のころから英語が得意で、発音は抜群でした。でも英語を話し人たちに対してビクビクし

ている自分がいて、日本にいる時を考えてみたら、周りの目線を気にして自分のやることを決めるみたいなのがありました。ところが、メキシコの人たちは、金もない、職もない、英語が喋れないのに堂々として活き活きして、どうしてこんなに明るくできるのかなと思いました。そのまま日本に帰ってきてしまったので、それが自分の命題になって、結果的に板前になり、母の商売を継ぎ、継ぐのもうまいかななくて、僕が29か30歳の時に社長になった時には何人かの方が辞める、頼りない板長、主人でした。母はお店に出なくなったので、自分で切り盛りして、板長、主人としてやりました。母の時代のお客さんも離れていくような時が何年かありました。自分のお客さんが出来たのも30歳半ばの頃です。僕にとっては、母のように従業員さんを家族と思い、面倒を見ることと自分のリーダーシップが本当に大命題で、それを35歳過ぎたころに何となくそのやり方に気が付いて、そしてナンバーツウの高山と言う人間にも恵まれて今があると思います。店に出なくなったのは40歳で、実際には45歳まで店の仕入れで毎朝魚市場に行って、献立も作り、メニューも作る仕事をやっていました。40歳の時に源氏総本店のしゃぶしゃぶの店を作り、1年後に10坪の板前やっていた店をスケールアップして「げん屋」という店を作りました。そのあと焼肉屋を始めて今に至ります。

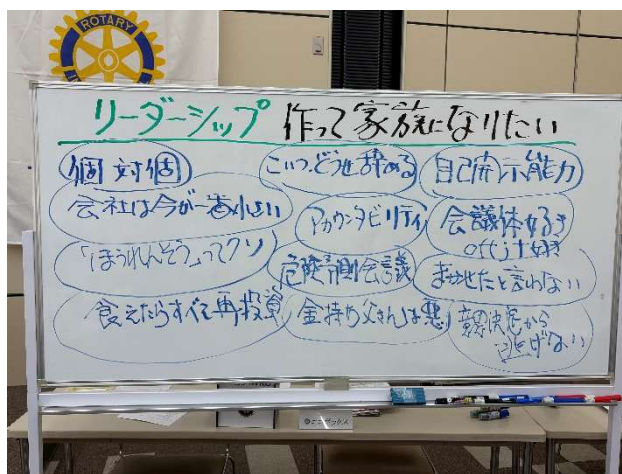
僕は板前ですが、10坪の店をやっているときから焼肉屋をやろうと思ってました。従業員にしてみれば、高級店で高級料理、最高の食材と最高の技術を売り物にしている店だから、そこに入ってくる人たちは、店長ができる、料理長ができるというよりも、自分がそういう店を作りたいと思って入ってきていたので、焼肉屋の店長になるためにこの会社に入ったわけではないということから、誰からも賛成をされないなかで、焼肉を始めました。実は、うちの会社を上場するって決めたのは中学2年の時です。母親のやっている10坪のおでん屋の店の奥の3畳間に渥美俊一先生の載った雑誌があり、それを中学2年の時に読みました。凄く触発されて、毎号彼の連載を読んで、どうやったら0から大チェーンの大きな企業になるかを読み、完全に洗脳されました。なのに働きたくない、やりたいことが無いと中学も高校も大学もいき、アメリカから帰ってきて就職試験は全部落ちました。友達は1年早く卒業し、有名な会社に就職してて、落ちたなんて言いたくないから、家を継ぐということにすれば落ちたと言わなくて済

むと思って、家を継ぐことにして、板前をやらないとならなくなりました。

上場したいと思っているわけだけど、10坪の店の板前が上場したいなんて言ったことはないです。10坪の店をやるとわかりますが、僕が主人兼、板長兼、店長兼。社長をやっているのです。入ってくる人は誰も料理長になれるなんて思っていない。店長になれるなんて思っていない。ずっと僕と添い遂げようという人は誰もいないということです。添い遂げようという人がいない限り、組織化や企業化は無理で、安定的に成長できるマーケットをみつけて、そこに100%の力をいれるという道しかない訳です。

1970年代に、外からマクドナルド、デニーズが入ってきて、触発されたスカイラークがチェーン化し企業化する時代が長いこと続いて、和食は終わりだなと思いました。板前の格好をして歩いていると、向こうからデニーズのcockさんが歩いてくる。チェーン店のcockさんの方がプロの修行をしている自分より上に見えた特殊な時代が日本にはあったんです。それが偶然終わって和食の時代になったという頃、和食をやっている途中で、和食だけだとリスクが大きくて、いくつかの出店で失敗しました。これから産業化できる、なおかつ大きなマーケットを持っているものの中で、僕がやりたいものが焼肉だったんです。そのタイミングがよかった。

そして商売の規模がどんなに大きくなっても社員が求めるものは、リーダーシップであり、家族的な環境なんです。



質問1

就職試験に落ちたから家業を継いだとありましたが、板前をやりながら気持ちにどう折り合いをつけたのか。

僕は全部落ちているので選択肢がないです。選択肢がないというのは非常に力を生むと思います。そ

れで行くしかないんです。僕は(資金が)増えたらすべて再投資しました。自分の衣食住の最低限が手に入ったら、あとは使わずに全て再投資しました。それは従業員の給料だったり、新店だったり、従業員のユニフォームだったりして、普通の人考える金の巡りではダメだということです。この再投資をするということは、とても大事なことです。この考えに迷いはありませんでした。

質問2

遊びは何をされましたか。

僕も遊びは大好きで、今もめちゃくちゃ趣味もたくさんあります。だけど全部やる暇がなかったです。毎日18時間労働を45歳までしました。40歳過ぎてからは日曜休みにしました。18時間労働とは、家に6時間しかいない。寝る時間もお飯食べる時間も全部入ってです。最初はお金がないって思ってたけど違うんです。そういうふうになければ従業員を満足させられない、お客を満足させられない。その選択しかなかったから。だけど僕はめちゃくちゃ幸せでそれをやって充実感があって、唯一、ずっと何十年も不幸な顔ををしたのは女房だけで、女房とコミュニケーションする時間がなかったです。家帰ったらご飯食べてお風呂中で寝ちゃうことが1週間のうち3回はありました。

質問3

「こいつどうせ辞める」とは

今やっているお店は大きいお店です。従業員募集をします。従業員募集すると集まります。理由は有名だからじゃないんです。どこに何屋ができるか、働いてみる基本はどこにその商売があって、どんなお店なのっていうのがわかるっていうことが前提なんです。だけど僕がやった豊橋駅前のサウナの入り口の隣のお店だと、豊橋の人にもどこにそのお店があるかがわからない。ましてやサウナ・パチンコ屋の隣の居酒屋だとしたら働いてみたいと思う人は基本いないんです。だから偶然僕に引っ掛けられちゃったみたいなのが入ってくるわけですよ。そうすると分かるんですよ。辞めるなと思った時に大切な「従業員」から「こいつ」に変わっちゃうんです。辞めると思うと大体辞めるんですよ。それで思ったことは、(息子を継がせる気ないけど)もし息子が入ってきたら、どうせやめるだろうなと思った。でも、やめてもらっては困るので、僕が息子を入れるとしたらどうすればいいのかということです。どうやっ

ていてもらうか、給料を上げるのか、おべっかをいうのか、と言う時にすごく重要なキーワードを見つけました。自分の息子だったら、ずっといると思うことにして、自分の知っている仕事のことを全部教えるだろうということ。結局、定着の基本とかリーダーの基本は心込めて教えるっていうことを学びました。教えると辞めなくなります。

質問4

「ハウレンソウはクソ」とは。

日本の会社は、能力評価で決めるのではなくて、年功序列で決まると昔からよく言われています。どの会社も年功序列だと思っている会社はほとんどないです。でも年功序列になっています。

会社でハウレンソウのコンサルトを雇って、会社でハウレンソウを徹底しようとしたこともあります。ハウレンソウは本当に良いです。起用する時に、どこが優秀かわかって起用するのが基本です。ハウレンソウをやらせると良く分かります。それをやると何が苦手なのかもわかります。その情報の中で、次の部長とか課長を決めていくので、基本悪い訳がないので、年功序列ではない訳です。

ただ、日本のハウレンソウは、上に上がってくる情報に限りがあります。僕の会社ではメールで全員発信することを奨励して、上にあげたら処罰される文化を一掃して、ハウレンソウすればビジネスが来ていくという誤った考えを打破しています。トップがなぜ正しい判断ができるかということ、ハウレンソウによって沢山の情報が入るからです。だからハウレンソウを無視するわけにはいかない。でもハウレンソウの危険性も知っている必要があります。

★ニコニコボックス

豊川RC会長幹事様

	本日はお招きを頂き
小林佳雄様	創立40周年おめでとうございます
笠原盛泰会長	小林氏の来訪の感謝
竹生和史会員	本日の例会を担当します
樺山修一会員	田中会長・吉田幹事の来訪を歓迎
小田伊佐浩会員	〃
夏目雅康会員	誕生日を祝って頂き
竹本裕一会員	〃
宇野秀幸会員	〃
羽二生真也会員	結婚記念日を祝って頂き
鈴木 博会員	7月20日市場でアルト夜市します

★40周年記念事業

40周年記念事業のひとつ「フードバンク支援事業」として豊川市社会福協議会に低温貯蔵庫1台、食料保管棚一式を寄贈し、7月9日に贈呈式が行われました。



★豊川RC表敬訪問

7月9日に豊川RCを表敬訪問して、笠原会長がご挨拶をさせていただきました。



会報担当：井澤秀明・田中健一・梅村剛央