

できないという事は 知識や能力の不足じゃない。 執念の欠如である



日本から海を越えて十時間。アメリカ・カリフォルニア州を中心に日本食レストランを十四店舗運営している「新撰組グループ」は、当地で絶大な人気を誇っている。創業者の重田光康氏は二十二歳の時、徒手空拳で渡米し、様々な逆境を乗り越え、今日まで事業を発展させてきた。異国の地で闘い続けた重田氏の二十七年間の歩みは、まさに「力闘向上」そのものである。ロサンゼルスにあるオフィスを訪ね、「道を切り開く心得」や「リーダーの条件」などについて迫った。

職場とは人間育成の道場である

——こちらに掲げられている理念を拝見しておりましたが、実に素晴らしいですね。アメリカに居ながらも日本人の魂が感じられて、

熱いものが込み上げてきます。

重田 「世界一の気合とまごころのこもった店づくり 職場を通じ社会貢献できる豊かな人間育成道場」。これは我われ新撰組グループの理念で、ここにある和太鼓を叩きながら朝礼で唱和する。日本人の精

しげた・みつやす——1965年鹿児島県生まれ。1988年福岡にある東和大学(現・純真学園大学)卒業後、単身渡米。1992年新撰組グループ第1号店となる「新撰組焼鳥本店」をオープン。その後、ちゃんこ茶屋、博多ラーメン、総菜屋、しゃぶしゃぶ、博多ホルモンなど、多彩な店舗展開を果たす。2004年日本初進出となる「誠(まごころ)本店」を東京・御茶ノ水にオープン。現在は日米併せて16店舗を運営している。

神って太鼓のビートとマッチするじゃないですか。各店舗でも同じようにやっているんですけど、日本語を喋れない現地のアメリカ人たちも覚えて唱和しています。

——職場は人を育てる道場だと。

重田 そう。挨拶一つにしても、人間力を高める場なんです。うちのスタッフは必ず店に入る時、

「きょうも一日よろしくお願いします」、帰る時には「ありがとうございました」って挨拶をします。店は日本の食文化を伝える神聖な場所であり、お客様との大事な触れ合いの場です。さらに言えば、生活の基盤であり、自分を高めるところでもある。

私は、挨拶とは気の交換だと思っています。お客様が仕事帰りで疲れていても、気持ちのいい挨拶ができれば相手の気を高め、明日への活力を与えられますからね。

——現在、新撰組グループはどのくらいの規模なのですか。

重田 カリフォルニアに十四店舗、東京にも二店舗あります。店の種類は焼鳥、ラーメン、ちゃんこ鍋、しゃぶしゃぶ、寿司と様々ですね。売上高は円換算で二十五億円程度、従業員は全部で三百五十名ほ

どいます。店を始めた頃は日本人だけでしたが、いまは四分の一が日本人で、あとは現地のアメリカ人を雇用しています。そういう中で、この理念に基づいて人材育成に日々力を注いでいるところです。

両親の生き方から学んだ人生訓

——重田さんが渡米されたきっかけをお聞かせください。

重田 話せば長くなりますが(笑)、私の生まれは鹿児島県の徳之島という、世界地図にも載っていない小さな離島なんですけど、そこに中学まで住んでいました。

徳之島は闘牛が盛んなところで、私の親父は土建業を営む傍ら、町議と闘牛会長を務めていたんです。それで小学校一年生の時、二つ上の兄貴とともに、ペット代わりに子牛一頭を与えられました。もう

雨が降ろうが台風が来ようが、三百六十五日、休みなく世話をしなきゃいけないわけですね。

学校から帰ってくると、指定の場所へ行き、餌になる草を作業用の一輪車に載せて運ぶ。で、亜熱帯気候な上に道路も舗装されていないから水溜まりが多いんです。

ただ、牛は草に泥水がつくと食べないので、草を落とさないように兄貴と途中で何度も交代しながら、バランスの悪い砂利道や畦道の中で必死に押して歩きました。

家に着くと牛小屋の掃除をして、二、三時間ほど牛をトレーニングさせる。家に帰ってくるのは夜九時くらい。そこから宿題をするという毎日でした。さらに土日は、家業の手伝いで現場に行かされる。

「働かざる者食うべからず」というのが親父の考えで、中学二年までそういう生活が続きました。

——厳しい環境の中で、心身ともに鍛えられたのですか。

重田 ある意味で、牛に育てられたみたいなんです。実際この間もありましたけど、暴れ牛は飼主でさえ襲い殺すこともありますから。

うちの牛は特に大きくて、体重一トの横綱になりました。徳之島では、犬を散歩させるように牛を散歩させてトレーニングするんですけど、一回喧嘩すると勝負がつくまで離れないんですよ。大人でも引きずられて危ない。ところが、私は毎日寝食をとにもするかのよう

に愛情込めて世話をしていました。

だから、自分より何十倍も体重のある牛でも私の言うことを聞くんですね。力を合わす。そのくらい気持ち一つになっていました。

生きた教育というんでしょうか。下手をすれば簡単に殺されるリスクを承知で、親父は私たち兄弟に牛の世話をさせた。いま同じことを自分の子供にさせると言われても私はできませんけど、そこでやっぱりどんな生き物でも愛情を持って接すれば、その気持ちは必ず伝わるのだと感じました。

——実に貴重な学びですね。

重田 ところが、私が十歳の時に親父は病気で亡くなりました。おふくろが会社を継いだんですけど、随分借金があったようで、荒くれ者が家に押しかけてくるやら、隣に住んでいた親戚からも苛められるやらで、おふくろは非常に辛い思いをしていたと思います。

私が夜中にトイレで起きると、障子ガラスの向こうに明かりがついていて、おふくろが起きてるんですね。飲めない酒を飲み、吸えないタバコを空ぶかしして、仏壇に向かつて語っている姿を何度も目にしました。でも、私たち家族や近所の人、従業員、お客さんの

「目の前に与えられた仕事に対して常に堂々と全力で向き合う。
その姿勢が信用を生み、結果も自ずとついてくるんです」



前ではいつもニコッと笑って、おもてなしをしていたんですよ。
——ああ、人前では決して辛い姿を見せなかった。
重田 その姿を見て、たとえいろんな壁にぶち当たっても、あのおふくろが負けなかったんだから、絶対に俺も負けるわけにいかないと思いましたがね。
おふくろはいつも言っていました。「辛い時に辛い顔をする。これは誰でもできる。同情を買うこともできる。それは男じゃない。男はね、辛い時こそ笑うんだ」って。それと、「信用金蔵」。信用があれば蔵を立てられるほどのお金を集めることができるし、何でもできると。あとは、「武士は食わねど高

重田 中学卒業後、高校で鹿児島に渡ったんですけど、この時期はかなりやんちゃをしまして(笑)。というの、中学までずっとガキ大将で、なおかつ成績も田舎でしたから一番だったんです。でも、高校で成績トップは無理だなと。それで友達と約束したんですよ、喧嘩で一番になるって(笑)。
入学時、身長は百五十五センチ、体重も五十キロくらいと小さかったんですが、一週間で同じ学年の十三クラスをまとめ上げ、一年生の終り頃には校内で逆らう者はいなくなり、二年生の時には他校の番長にも勝ち続けて鹿児島県の総番と言われるまでになりました。
ただ、自分より身体の小さい人間や喧嘩をする気のない人間とは一切やりませんでしたし、親父と約束していたからタバコも一切吸わなかったんです。それと、やんちゃしているから成績が悪いって普通じゃないですか。それが嫌で、勉強もして、成績は常に上位に入っていたんです。
——そこが普通の人と違いますね。
重田 その当時は、何でもできるって勘違いしていました。家業を継ぐつもりで高校、大学と土木工学科で学んでいたんですけど、就職活動の時期になって、「俺は一人で何ができるんだらう。自分の力を試したい」という思いが沸々と湧き起こってきたんです。
そんな時に兄貴からアメリカの話聞き、「世界一の大国アメリカで何かやってみよう」と。それで

大学卒業直後の一九八八年四月にロサンゼルスへと渡ったんです。
——実際にみていかがでしたか。
重田 まずは英語を勉強しよう、と語学学校へ通いましたが、授業料を払い続けることができず、半年間でやめざるを得ませんでした。
英語をまとものに喋れないまま日本に帰るのは嫌だったので、「俺はアメリカで誰もできない道を開くんだ」と自分に言い聞かせていましたね。その時に漠然と町をつくりたいなと思ったんです。それにはまず不動産だなと。
でも、資格を持っていても英語もろくにできない人間は信用されませんよ。自分の強みを生かしてどうインパクトを掴むか、いろいろ考えまして、「空手の全米大会に初出場で初優勝する」「不動産の資格試験に一発で合格する」、この二つを目標に掲げて、空手の道場仲間にも公言しました。
言ったらやらないかんわけですから、もう必死です。朝は弁当配達のアルバイトをして、日中は十時間くらい空手道場で稽古をして、夜は資格の勉強をする。睡眠時間は毎日三時間もなかったんじゃないかな。そういう生活を一年続け、

大学卒業直後の一九八八年四月にロサンゼルスへと渡ったんです。
——実際にみていかがでしたか。
重田 まずは英語を勉強しよう、と語学学校へ通いましたが、授業料を払い続けることができず、半年間でやめざるを得ませんでした。
英語をまとものに喋れないまま日本に帰るのは嫌だったので、「俺はアメリカで誰もできない道を開くんだ」と自分に言い聞かせていましたね。その時に漠然と町をつくりたいなと思ったんです。それにはまず不動産だなと。
でも、資格を持っていても英語もろくにできない人間は信用されませんよ。自分の強みを生かしてどうインパクトを掴むか、いろいろ考えまして、「空手の全米大会に初出場で初優勝する」「不動産の資格試験に一発で合格する」、この二つを目標に掲げて、空手の道場仲間にも公言しました。
言ったらやらないかんわけですから、もう必死です。朝は弁当配達のアルバイトをして、日中は十時間くらい空手道場で稽古をして、夜は資格の勉強をする。睡眠時間は毎日三時間もなかったんじゃないかな。そういう生活を一年続け、

何とか二つとも達成しました。

「ただ、不動産をやっても全然飯が食えないわけです。それで日銭を稼ぐには飲食業だと思った時に、大学時代にアルバイトしていた博多の焼鳥屋「屯所」の味、あの感動が甦ってきました。それでお世話になった店長にアメリカから電話をしたんです。「こっちで店を出したいから修業させてほしい」って。そうしたら店長は「重田か、おまえならいいよ。教えてやる」とおっしゃってくださいったんです。

——重みのある言葉です。

重田 これはいまスタッフによく話すんですけど、もし普通にアルバイトをしていただけたら、この言葉は出てこなかったと思うんですね。当時私は一割も飲食業をやるとは思っていませんでしたから、ある意味では手を抜いてもよかったわけですけど、「五百円の時給を千円払っても安いと思ってもらえる仕事をしよう」と心掛けていました。その働きぶりを覚えてくれたからこそ、その言葉に繋がったのだと思います。

だから私が伝えたいのは、目の前に置かれている出来事、状況は

その人に何かしら必要だから起こっているものであって、それを自分のものにするかしないかは自分の心が決めるということです。

自分に向いているか向いていないか、やりたいかやりたくないかという次元ではなく、目の前に与えられた仕事に対して常に堂々と全力で向き合う。自分に嘘をつかず、一所懸命働く。その姿勢が目に見えない無形の財産、つまり信用を生むし、結果も自ずとついてくるんです。

——まさに「信用金蔵」ですね。

重田 そうやって一つひとつの縁を大事にしてきた結果がいまの自分であると思っています。人は皆、何かしらの恩恵を受けているわけで、一人で成功したということは絶対にあり得ないですから。

追いかけているうちは入ってこない

重田 その後、日本で二か月間みっちり修業し、戻ってきて物件を探していききました。こっちは車社会ですから、店の大きさに応じて駐車場を何台確保しなきゃならないという法律があって、役所に行くとたびにその審査に引っ掛かる。

そういう時期が一年くらい続いて、半ば諦めかけていました。

その時に、ある場所を思い出し、たんです。そこは語学学校時代にいまの嫁さんと一度だけ行ったことがあって、「この場所で焼鳥屋とかやったらいいな」と何気なく話していたところでした。

その場所へ行き、ちょうど私が建物のドアを開けた瞬間、その店のパートナらしき二人が喧嘩していたんです。そこで「売る気があったら譲ってほしいんですけど」って話をしたら、「いいよ」と。

実は、彼らはそれまで買いに来た人たちを全部断っていたらしいんです。でも、喧嘩してパートナ―解消という話になっていたところ、何かに導かれるようにしてたまたま私がそこへ行ったと。

——奇跡的なタイミングですね。

重田 運がよかったとしかいいようがないですね。その場所がいまの本店なんです。どうにか物件を手にするのができたわけですが、お金がないので、嫁さんと空手道場で集めた四人のスタッフたちと一緒に、ペンキ塗りから全部やりました。そして一九九二年九月、二十七歳の時に「新撰組」第一号

店をオープンしたんです。

最初の一か月はこっちに住む日本人のお客様がたくさん来てくださって、予想以上の売り上げを挙げることができました。ところが、二か月目から半分以下に落ちたんです。ど素人集団でしたし、道場生を使っているから、ミスをして何しても「押忍、押忍」しか言わない(笑)。それでも一所懸命やってくれましたが、とにかく売り上げが下がって大変なわけです。

どうしようかなと思った時に、「よし、決めた」と。一か月目の売り上げと並ぶまでは三百六十五日、休みを取らない。飲みにも行かない、と自分に課して仕事に打ち込んでいきました。

——並々ならぬ決意です。

重田 当時、年中無休で営業している店はなかったです。その間は給料も出ないし、借金も返せない。もう営業しながら勉強でした。お客様に提供しながら、自分も味見をして試行錯誤する。それが段々と様になって、ちょうど丸一年経った時に並んだんです。

ただ、いま考えたら数字やお金を追いかけているうちはなかなか自分のところに入ってこないんで

すね。むしろ逃げていく。そのことに気づかされたのは、ちょうど店を始めて三年目の時でした。

——詳しくお聞かせください。

重田 知人から頼まれて徳之島出身の子をうちの店で預かることになりました。彼は挨拶すらまともにできない、こちらが話し掛けてもうんともすんとも言わない子でした。ところが、数か月経ってみると、挨拶はもちろん、お客様と会話をしている。いままで察知できなかったことに気づけるようになっていくわけです。

彼の成長していく姿を見た瞬間、一気に霧が晴れるような感覚を抱きました。「あっ、俺がしたいのはこれだったんだ」と。小さい時に闘牛を愛情いっぱい育てた原点に立ち返ったんでしょ。それで「職場を通じ社会貢献できる豊かな人間育成道場」という言葉が生まれたんですね。

店を始めた当初は、自分の名声を得たい、金儲けをしたいという邪心がどこかあったと思います。でも、金儲けはもういい、人を育てることに集中しよう。そうやっていったら不思議なくらい売り上げがグーンと伸びていきました。

日本人の魂を背負って

重田 その頃、ロサンゼルスの日系コミュニティの間では、一人のオーナーが二店舗持つと成功しないというジンクスがありました。それが私の反骨精神に火を点けたんですね。誰かがやらない限り、後世ずっと発展しないままだろう。じゃあ、俺がやってやると。

——使命感に燃え立っていた。

重田 焼鳥屋で始めたら、同じ焼鳥屋を展開するのが普通じゃないですか。それだと面白くないから全米中にないものをやろう、なおかつ自分が食べて感動するものを伝えようと。さらに、二店舗が無理だと言うなら、三店舗一緒にやってやるということで、博多ラーメンとちゃんこ鍋の店を同時にオープンしました。それが一九九六年六月のことです。

当時まだラーメンブームが来る前でしたし、一般的な醤油じゃなくて豚骨でしょう。しかも、この暑い場所でもちゃんこ鍋の店をやる。周りからは「おまえ頭おかしいんじゃないか。そんなの誰が食べるんだよ」と言われましたけど、私

は後悔しなくなりました。

やっぱり最初はなかなか上手くいきませんでした。ただ、すごく嬉しかったのは、こういう手紙をもらったことです。「私は博多出身の人間でアメリカに来て二十数年経ちます。まさかこの地で博多ラーメンが食べられるとは思わなかった。本当にありがとうございます。それが続いている支えになりました。」

ところがある時、ラーメンのストンプが突然できなくなりました。たことがあったんです。同じ材料で同じ器具を使っているのに全然コクが出ないし、色も違う。

——そこでどうされたのですか。

重田 化学調味料を使って味をごまかすことはできたかもしれないけど、その時にふと思いついたのがやはりおふくろの言葉でした。「信用金蔵。ここで自分に嘘をついてそんなことしたら一発で信用をなくすよ。ああ、いま俺は天から試されているんだなと思って、ストンプができるまでは店を開けないと、腹を決めました。」

その間、店の外ではサービス券を配りながらお客様にお詫びをし、日夜ストンプづくりに徹しました。

そして十日後に、ようやく納得のいくストンプがパッとできたんです。

——天から合格をいただいた。

重田 そこから徐々にお客様が増えていった、行列ができるほどの店になったんです。いまでは一人で二店舗、三店舗やっている人はたくさんいます。

——アメリカの日系社会に新たな歴史を創られたわけですね。

重田 そんなカッコいい話じゃないですけど、まあでも、背負うのは自分次第でしょう。私は日本の代表として日本人の魂を背負っているつもりです。それが私のモチベーションの一つであり、引くに引けないところです。絶対に折れない、絶対に挫けない。

「できない」ということは知識や能力の不足じゃない。執念の欠如である。私はつくづくそう実感しています。技術や知識はみんな同じくらいですよ。では、何が勝敗や成否を分けるか。それは情熱の差しかない。絶対にやるという気持ちがあれば強いかなと思います。近い将来、レストランだけではなく、日本人が誇りを持てる日本人町をアメリカの地につくりたいと考えています。