



パッション
トーク
セッション
VOL.13

ネクシーズ 近藤太香巳社長 X CIT 今井秀男社長 (鶴見一沙)

No.1ホストの経験を活かし全国8店舗経営 新たな柱を作るため外食事業にも参入

19歳で起業。2004年、自らの直感と情熱を武器に当時最年少となる37歳で東証一部上場を果たしたネクシーズの近藤太香巳社長。一介の若者から成功者へと駆け上がったその起業人生には数えきれない成功・失敗・挫折が含まれている。そんな近藤社長が、次世代を担う経営者を招いて経営について語るのが同連載。第13回目は、`全日本ホストグランプリ初代チャンピオン、として全国8店舗のホストクラブを運営するゼログループの会長であり、ネットマーケティングを展開するCITの代表を務める今井秀男社長の登場だ。

今井 本日は近藤社長と対談させていただくことができ、身に余る光栄です。

近藤 こちらこそよろしく。初めて会ったのはパッションリーダーズでしたね。名刺交換のときに「ホストをしています」と言われ、いったい何者だろうと感じたのを覚えてます(笑)。

今井 あのとときは緊張していて、何を話していいか迷ってしまっていました(笑)。パッションリーダーズは近藤社長の生の声が聴ける貴重な場ですので、積極的に参加させていただいております。近藤社長は私にとって「経営の師」ですし、多くの優秀な経営者が集まるので、良い勉強の場として活用させていただいています。

近藤 今はホストクラブの経営だけではなく、インターネットマーケティングなどもされていますね。

今井 はい。ホストクラブはゼログループとして全国8店舗を運営しており、私は会長として参加しています。2010年に設立したCITでは、インターネットマーケティングのほか、Webサイトや管理システムの構築といったIT事業なども行っています。

近藤 CITの事業は、ゼログループで行うサービス業とは一線を画す

事業ですが、なぜそうした事業をはじめたのですか。

今井 自分の社員がホスト業界と別の世界で生きられる場所を作りたいと思ったからです。ホストクラブというのは狭く、特殊な業界です。夜の世界ということもありますし、年齢的な制限もあります。そんな中、ゼログループとして一緒に頑張ってきた社員たちはほとんど年を重ね、家庭を持つようになりました。そうした社員たちがホストとしてではなく、昼の世界で働ける場を作りたいと思って創業したのがCITです。ITという分野は知らないことばかりですが、だからこそ多くのことを学べると思いました。

近藤 素晴らしいですね。私は以前今井社長が経営するお店に伺ったことがありますが、よくある浮ついたホストのイメージとは程遠い、規律のある組織で働くスタッフだったことを覚えています。接客の指導などに注力していることはありますか。
今井 礼儀礼節を重んじること、コミュニケーション術を磨くということ、ホストにとっての売り物はお酒ではなく、ホスト自身の人間性ですから、お客様を楽しませるトークをしなければなりません。相手の話に相槌を打つ、一つの話から連想して新たな話題へ広げていく。

または恋愛や悩み、愚痴といった深い話をすることで親睦を深めていくことで、お客様との距離を近づけていくのです。こうした接客力はホスト業以外だけのものではなく、その他の事業などでも活かせると考えています。CITではこうした接客力を根幹とし、人間関係を武器にしたサービスを展開したいと考えています。

近藤 ホストクラブをスタートとし、その他のビジネスへ進出する力に身に付けさせるのですね。ホストは一般的なイメージではビジネスマンと対局に位置する、いわば落ちこぼれのようなイメージを持たれていますが、しかし実際は競争が激しく、厳しい世界ですから、そこで生き残る人間は間違いなく成長するポテンシャルを持つているでしょう。ところで、今井社長自身もかつてはホストとしてお店に立っていたのですよね。当時はどのようにしてスキルを磨いたのですか。

今井 私の場合は、当時のお店のナンバーワンホストを常に観察し、彼の接客を真似るようにしていました。私自身が優れたスキルを持っていたのではなく、優れたスキルを持つ人からその技を学ぶことで自分を磨いたのです。これは経営についても同じで、近藤社長やパッションの仲間

たちの話し方や考え方などを見て、それを真似るようにしています。

近藤 私がまだ若かったころ、経営についてあれこれ教えてくれる人などいませんでしたから、盗んで学ぶことしかできませんでした。だからこそ今は、同じ経営者として多くの人が意見を交換し、お互いを高め合ってほしいと思います。パッションリーダーズの活動を行っています。しかし、一から十まで全てを教えることが必ずしも正しいとも思っていない。必ず本人が創意工夫する余地を残すことが重要だと思っています。「私はこう思うけど、君はどう思う?」というような聞き方をし、その答えを本人に考えさせ、発言させるのです。そうすることにより、自分ですべての答えを出せる。だからこそ、真摯に取り組むことができるのです。

今井 なるほど。それはすぐにでも実践させていただきます。

挫折を経て2度目の創業 社員との繋がりを武器に全国へ展開

近藤 今井社長の経歴は、さまざまな経営者が集まるパッションリーダーズの中でも特異です。ぜひ経歴を聞かせてください。
今井 もともととは新宿の歌舞伎町

にあるホストクラブに勤めていました。2004年に全国1万人以上のホストが参加する「全日本ホストグランプリ」という大会が開かれ、その初代チャンピオンに選ばれました。それを機に独立したのですが、そのときは経営不振に陥り、閉店を余儀なくされました。

近藤 何が原因だったのでしょうか。

今井 自分は何でもできる人間だと調子に乗ってしまい、社員の声に耳を貸さなかったのです。社員が働きやすい環境を作り、彼らの考えを理解する必要があったのに、自分のことだけを考えて経営していました。やがて社員が1人2人と離れていき、気が付けば残った社員は9名ほど。経営は悪化するばかりで、店をたたむことになりました。さらに同時期に私の父が倒れてしまい、すべてが重なってしまっただけです。そんなとき私を支えてくれたのは、当時最後まで店に残ってくれた社員たちでした。「もう一度やり直しましょう!」そういつて励まされ、私は再起を誓ったのです。社員の重要性を痛感した私は「もう一度すべてはじめから、ゼロからやりなおそう」と考え、ゼロという店を作りました。これまでのように、自分がやりたいことだけをするのではなく、店の武器である社員そのものを大切

(次頁に続く)



Hideo Imai

Profile **今井秀男** (いまい・ひでお) (鶴見一沙)

神奈川県横浜生まれ。20歳で新宿歌舞伎町の大手ホストクラブに入店。2004年に全日本ホストグランプリで、全国1万人以上のホストの中から初代チャンピオンとなる。2008年に「ZERO GROUP」を立ち上げて独立。現在は会長に就任し、全国8店舗を運営する。2010年にCITを設立。代表取締役就任。

Company Data **CIT**

設立年 : 2010年8月
所在地 : 神奈川県横浜市
事業内容 : コンサルティング事業・マルチメディア事業・不動産事業・飲食店事業・コンテンツ提供業

え投資家も判断しにくくなるので。飲食で新規ブランドを立ち上げるのであれば、1つのジャンルを究めたキラークンテンツを持つブランドがいいでしょう。

今井 なるほど。すみれは焼き鳥専門店ですので、今

断しにくくなるので。飲食で新規ブランドを立ち上げるのであれば、1つのジャンルを究めたキラークンテンツを持つブランドがいいでしょう。

今井 なるほど。すみれは焼き鳥専門店ですので、今

近藤 近藤社長はとて魅力的です。今でもモテるでしょう(笑)。そうした話を含めて、またゆつくりお話しさせていただきます。

近藤 楽しみにしていますよ(笑)。飲食事業の方も是非、頑張ってください。

にすることを重視し、社員が働きやすい環境を作ることに尽力しました。そうこうするうちに店は評判を集めるようになり、全国8店舗を出店するまでになりました。

近藤 素晴らしい話ですね。それを自ら気付くことができたというのは本当に大切なことです。私はよく、幸せとはなるものではなく、感じるものであると言っています。近藤社長の講演から学びました。

近藤 その通り。10名規模であれば1~2回言えば伝わりますが、100名以上になると、何十回、何百回と言って聞かせないと理解されない。常に自分の考えを伝え続けなければならぬ宿命なのです。



Takami Kondo

Profile **近藤太香巳** (こんどう・たかみ)

1967年11月1日生まれ。19歳の時、50万円を元手に会社を創業し、34歳でナスダック・ジャパン(現JASDAQ)へ株式上場。その後37歳で、2004年当時最年少創業社長として東証一部に上場を果たす。プロモーション&マーケティングを駆使したビジネスモデルでグループ10社にまで成長させ、電子雑誌「旅色」「GOODA」「SUPER CEO」「MALENA」など発行する9誌の電子雑誌は日本一の規模を誇る。また、伝統文化教育事業ハクビ総合学院、インターネットサービスプロバイダー「Nexyz.BB」やLED照明レンタル事業を手掛け、DNA健康コンサルティング(DINA)、一般社団法人 パッションリーダーズなど、常に新たな分野へ挑戦し続けており、早稲田大学や東京大学・一橋大学などでの講演活動も積極的に若い若者の心を持ち前の情熱でリードしている。JAPAN VENTURE AWARD 2006 最高位 経済産業大臣賞受賞。

近藤太香巳氏が主宰「パッションリーダーズ」とは...



強きリーダーが求められている現代において、自らリスクを取り、企業を立ち上げ、一步を踏み出す起業家たちの応援組織として2011年4月に創設。毎月1回の定例会をはじめ、アカデミー(人材教育)やビジネスマッチングに加え、様々な部会を開催。さらに、東北・名古屋・大阪・四国といった支部(Branch)も展開。活動を通じて次世代を担うリーダーたちとの交流やモチベーションアップが図れることから、わずか3年で会員数は2000名を突破。今、最も「アツい」、日本一の経営者団体である。

<http://www.passion-leaders.com/>

付くことができたというのは本当に大切なことです。私はよく、幸せとはなるものではなく、感じるものであると言っています。近藤社長の講演から学びました。

近藤 その通り。10名規模であれば1~2回言えば伝わりますが、100名以上になると、何十回、何百回と言って聞かせないと理解されない。常に自分の考えを伝え続けなければならぬ宿命なのです。

た規模で社長が自分の考えを浸透させるには何度も同じことを言っただけでは聞かせられないのです。これは近藤社長の講演から学びました。

近藤 その通り。10名規模であれば1~2回言えば伝わりますが、100名以上になると、何十回、何百回と言って聞かせないと理解されない。常に自分の考えを伝え続けなければならぬ宿命なのです。

外食産業へ参入を決意 コア事業との繋がりが成功の鍵

今井 現在、ゼログループには100名を超える社員がいますが、そうし

前、パッションリーダーズの定例セミナーで、牛角の創業者であるダイニングイノベーションの西山知義社長と知り合って、焼き鳥居酒屋「すみれ」のフランチャイズに加盟させていただきます。飲食事業もまた、私にとって未体験の事業ですので、フランチャイジーとして経営の仕方

近藤 新規事業を始めるにあたって重要なポイントは2つあります。1つは成功した事業のコアと繋がりがあること。もう1つは事業開始時に、自らがしっかりと舵を取り、スタートダッシュをきることで。御社の場合、飲食事業はホスト業と同

じ接客などのサービスが重要となるビジネスですから、コアと繋がりがあるビジネスと言えますね。私はうまくいくと思いますよ。逆に成功している分野と異なる不得意分野は決して手を出してはいけません。一つの事業を成功させるということは、自分の経営手腕だけではなく、さまざまな要素が絡んだ奇跡のような出来事。不得意分野で事業を成功させるということは、もう一度その奇跡を起こさなければならぬので、手を出すべきではありません。

今井 ありがとうございます。確かに飲食店での接客は、ホスト業でのスキルを活かすことができます。私

は当社の新たな柱を作りたいと思います。飲食経営を勉強させてもらおう気持ちです。すみれに加盟させて頂きました。ゆくゆくは独自のブランドを持ちたいと思っています。

近藤 ホスト業は接客業の中でも高いコミュニケーションスキルが求められるイメージがあります。そこで培われた能力は強い武器になりそうですね。

今井 おっしゃる通り、ホストクラブにいらつしやるお客様は、ある意味「普通じゃない」方が多いです。一晩で100万円を使われる方も多

で100万円という大金を使う事を決めるので、ホストはうまくお客様との繋がりを高めるよう接客しなくてはなりません。一方で、実際にお金を持たずにそうした大金を使ってしまう方もいらつしやるので、そうしたお客様の本質的な部分を見抜きながら接客する必要性もあるのです。

近藤 一般の飲食事業では体験できない経験ですね。そこで磨かれたスキルは必ずほかの飲食事業でも活かされるでしょう。

今井 当社独自のブランドがどんなものになるかはまだわかりませんが、コアとなる接客能力が存分に発

揮される場に出たいと思います。

近藤 飲食事業、特に外食産業で上場を目指す場合、1つのジャンルに絞ることが重要です。たとえば吉野家のように牛丼だけに絞って経営をすると、オペレーションは非常にシンプルで、対外的にも評価しやすいのです。飲食は流行も激しい業界ですが、仮に牛丼屋で1000店舗をオープンさせることができれば、そのニーズは一時的なものではないと判断されるでしょう。逆にレストランのように提供する商品が多岐に渡る場合、オペレーションが複雑な上、それぞれの商品の流行りがどう変化するかもわからない。それゆ

え投資家も判断しにくくなるので。飲食で新規ブランドを立ち上げるのであれば、1つのジャンルを究めたキラークンテンツを持つブランドがいいでしょう。

今井 なるほど。すみれは焼き鳥専門店ですので、今

断しにくくなるので。飲食で新規ブランドを立ち上げるのであれば、1つのジャンルを究めたキラークンテンツを持つブランドがいいでしょう。

今井 なるほど。すみれは焼き鳥専門店ですので、今

近藤 近藤社長はとて魅力的です。今でもモテるでしょう(笑)。そうした話を含めて、またゆつくりお話しさせていただきます。

近藤 楽しみにしていますよ(笑)。飲食事業の方も是非、頑張ってください。