



パッション  
トーク  
セッション  
VOL.15

ネクシィーズ 近藤太香巳社長 **X** 一真 吉原慎太郎社長

## 新潟発50年の歴史を守る職人経営者 「へぎそば」の魅力を広めるために海外展開も視野

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ィ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だ。第15回のゲストは、新潟発祥の「へぎそば」を世に広めるべく奔走する一真（東京都千代田区）の吉原慎太郎社長だ。

**近藤** 今日美味しいへぎそばを作っている一真の吉原社長に来てもらいましたが、パッションリーダーズのメンバーもみんなお店に行っていますよね。美味しいので私もまた行きたいのですが、2カ月先まで会食がセツトされているので、なかなか自分の都合で行けなくて…。ところで、この美味しいお蕎麦屋さんはいつから経営しているのですか？

**吉原** 2009年からです。それまで私はサラリーマンとして働いており、元々は東京に在籍していましたが、当時は海外勤務だったので、28歳の時に退職し、自分が好きな海外で働こうとニュージーランドに移住したのです。そこでは知人の縁もあり、大橋巨泉さんの経営するお土産屋で働くことになり、以後5年間、最終的にはマネージャーまでやらせて頂きました。その後はそこで得た知識や人脈などをとくに、コマーディネーターとして独立しようと会社を登記し、事務所まで見つけたのですが、ちょうどその時に妻の父から国際電話がかかってきて「蕎麦屋を引退する」と言われたのです。

新潟で50年間やってきたお店だったので、引き継ぐ人もいない聞いてみたのですが、「誰もいない」と。その瞬間、何も考えずに

「僕にやらせてください」と言っていたのです。近藤社長のお言葉を借りると「無知こそ無敵」ですが、次の月には日本に帰って準備に入ったのです。

**近藤** それはまた色んな経験をされたんですね。しかし、なぜそこまで蕎麦屋に惹かれたのですか？

**吉原** 先ほども申し上げたように、義父は50年かけてへぎそばを作ってきました。その品質は天皇皇后への献上品にもなったことがあるものです。そうしたものが無くなってしまったのが非常に残念だと思いましたが、何よりも私が食べた蕎麦の中で一番美味しい蕎麦だったからです。「この味を絶やしてはならない」。そんな想いで3年間、義父に習って修業をし、東京で独立したのです。

**低迷期乗り越え一気に増店へ  
クオリティと知名度の両立が課題**

**近藤** 現在は何店舗出店しているのですか？

**吉原** 2店舗です。ただ、これから一気にそのスピードを上げていきたいと考えています。義父から受け継いだ時に、「美味しい蕎麦を自分で広げたい」ということを自身の理想として掲げていましたので。ところが、実は昨年までは非常に苦し

い状態でした。昨年の5月に2店舗目となる赤坂店をオープンしたのですが、売り上げの伸び率も悪くて、もうほんとに潰すか潰さないかというところまでいったのです。その時は、こんなにキツイ思いをするのだったら、たとえ赤坂店が盛り上がりつつももう店舗展開するのは止めたいと思ったのです。

**近藤** 何でその時はうまく行っていなかったのですか？

**吉原** 人の問題ですね。店舗自身が居抜き物件で準備期間が短かったこともあり、人材採用後、すぐにオープンしてしまっただけで、店舗の現場の教育ができていなかったのです。それにプラスして、私の想いも十分に伝えることができないまま走り出してしまったこともあり、サポートするためには私が赤坂店に行けば、今度は1店舗目の飯田橋店の数字が落ちてきて、という具合で。ただちやうどそんな時に、パッションリーダーズで近藤社長の講演を聞いて目からウロコが落ちたのです。人が輝く企業を目指し、私の想いが伝わる人だけを採用しようと、それまでいた人をすべて変え、面接まで含めて私がするようにしたところ、2店舗とも売り上げが上がるようになってきました。今思うと、人材の部分を軽視して店舗を出してしまっ

ていたのがダメだったのだと思います。

**近藤** 面接の段階で経営者の想いをしっかり伝えていけば、そこに共感し頑張りたいというメンバーがどんどん集まり育っていきます。今はいちど良い状態になったのですね。これからはもっと店舗を増やしていくのですか？

**吉原** 一つの目標として100店舗までは行きたいと考えています。売り上げ的には1店舗辺り月商500万円から600万円程度で、100万円程の利益が出せる状態にあります。ですから今年中に10店舗体制にし、将来的にはフランチャイズ展開も含めて大きく伸ばしていきたいと考えています。もともと私が東京にへぎそばを出店したのは、他のへぎそばとの違いを知ってもらいたかったからです。パウダーや添加物に頼るのではなく、毎日海藻を8時間煮ることで味わえる腰の強さなどを多くの人に知ってもらい、へぎそばの概念を変えたかったのです。

**近藤** お話しを聞く限りでは、20〜30店舗ぐらいであれば一気に駆けそうですね。ただ任せられる社員はいるのですか？

**吉原** 従業員は20名いるので、ベテランに新店を任せる形を採ろう

と思っています。実際、みんなやる気満々になっており、社内の雰囲気も非常に良い状態です。これからはへぎそばのブランディングも含めて、未出店地である名古屋や大阪、福岡などにも出店していきたいと考えています。そして私自身、ずっと海外にいたこともあり、海外にも目を向けて出店したいと思っています。すでに、ニューヨークはもう構想段階に入っており、ブランディング店として活用もするつもりです。

**近藤** それは非常に良い流れですね。ただ一つ気になるのは、御社の蕎麦は製法に非常にこだわっているし、美味しい。その一方で、中にはスピードや安さで勝負をしてくる店舗もあります。しかもフランチャイズ展開するとなればその傾向は強いですが、店舗によって味のバラつきが出てくることもあります。その管理は非常に難しいでしょうね。

**吉原** 蕎麦自体は、私が管理をしてすべて工場から出荷するので品質には問題ないですが、ゆで方といった調理技術は確かに個人の力量任せになってしまいます。なのでそこは徹底的に指導するしかないと思っています。もちろんコツはありますので、それである程度はリカバーできますし、粉や機械を変えるこ

(次頁に続く)



Shintaro Yoshihara

Profile **吉原慎太郎** (よしはら・しんたろう)

1971年8月生まれ。横浜市出身。高校時代は名門横浜商業高校で甲子園2回出場。3年の春ベスト4。20歳の時に東芝入社。28歳で会社を辞めニュージーランドに移住。そこで大橋巨泉と出会い彼が経営しているOKギフトショップでマネージャーを務める。日本に帰り義理父が50年に渡り伝承してきた味を守る為(株)一真(越後へぎそば一真)を設立。代表取締役役に就任する。皇室献上経験もある先代の蕎麦を世界に広めるため店舗を拡大中。

Company Data **一真**

設立年：H19年4月 所在地：東京都千代田区 事業内容：飲食店、卸業

とで品質を維持することもできません。

**近藤** 昔、私の行きつけの天ぷら屋があったんですけど、いつもは店長が天ぷらを揚げていてそれは非常に美味しい。ただ店長がいないときに揚げてもらったら美味しくないのです。店長に理由を聞いたら、天ぷらを揚げるにはその日の気温や湿度によって油や水、粉の配合を変え

なければいけない。つまり気候によって変化させなければいけない。それを聞いた時にこれは絶対店舗展開できないなと思いました。御社はそこまでではないとは思いますが、今後はここが悩みの種になります。店舗を展開していく上で、確実に立ち上がる問題であり、それを乗り越えなくてはならない。だからこそ、最初からそれを踏まえて気

をつけていけば、そこまで時間をかけずにノウハウの共有ができると思います。吉原社長にとってはそれがすごいストレスになると思います(笑)

**吉原** まさに今、悩みの種なのです。私はこのへぎそばを広めたいですし、日本のどこに行っても「あつへぎそばだ」と分かってもらえるようにすることが義父からの受け継いだ約束だと思っています。ですからできるだけ多くの人に食べていただきたいのですが、やはり直営だけだと限界もあると思います。

**近藤** すべては経営判断だと思いますが、話を聞いている限りでは、クオリティをキープしつつ、20〜30店舗内で展開した方がいいと思います。どこにでもある店舗ではなく、「ちょっと面倒だけど食べたいから行く」といった距離感で出店した方が、希少性も増えますし、御社の蕎麦のブランディングにもなる。ポイントは何を一番重視するかということ。吉原社長は美味しい本物の味を幅広く知ってもらいたいというのが答えだと思えますが、「本物」と「幅広く」のどちらが大切かと言ったら、「本物」でしょう。この商売はクオリティだと思いますよ。だから今すぐに50店舗、100店舗といったことを考えない方がいい

**社員の質問に答える「社長質問会」  
人材離職の歯止め有効**

でも先ほどから聞いていて思うのですが、吉原社長のように苦しい時にパッションリーダーズに入会してくれて、色んな刺激を受けて、それで今こうやって前向きに50店舗、100店舗やるぞという姿勢に変化、進化してくれたのを見てみると非常に嬉しいですね。

**吉原** いやいや、本当に今日は御礼を言いに来ました(笑)

ことを怒り続けたら、その人間は心が折れてしまいます。逆に、できるレベルまで成長している社員に、良い部分を褒め、できないことを叱ると、その人間は今まで以上に頑張ろうとします。御社はどちらなんですか？

**吉原** その中間ですね。

**近藤** それが一番ダメですよ。社員が何を考えているのかを繊細に理解し、ただ単に甘いことを言っているのか？またはそうでないのか？それこそミリ単位で改善していかなないとすべての問題はクリアになりません。最近私がやり始めたことがあるのですが、それは社員の前で話しをする時に一方的な私の社長講話ではなくて、事前に社員から募った質問に答える場を設けるといいうのです。この「社長質問会」は全国の各支店で行っており、事前に支店長が全社員からの質問を20項目ぐらいに厳選し、それを現場で私にぶつけてくるのです。社員はピンポイントで思っていることを私に聞けますし、私もそれに対して「ここはこうなんだ」といった話ができるので、社員たちの納得度が違う訳です。それを2時間ぐらい行った後、最後に社長講話ということ10分から15分、「私はこの会社をこれからこ

うしていきたい」という話しをするのです。これがものすごくいいので、是非吉原社長にもやってもらいたいですね。

**吉原** そうかもしれないですね。何を考えているかまだ私が掴んでいないということが原因かも知れません。

**近藤** 恐らく吉原社長の思いが一方通行になっているのだと思います。

ですからもっとコミュニケーションをたくさん取った方がいいと思えます。よく食事の時にコミュニケーションを取る人がいます。それはそれでいいと思いますが、どうしても話題が脱線してしまうので、直接社長に質問できて、それで社長も答えるという場を作ることが大切だと思っています。最初は「こんな質問が出てきたらどうしよう？」と思う

かもしれませんが、どっちみちやらないで心の中で思われているぐらいだったらやった方がいい(笑) そうしたらその問題も解決するかも知れません。

**吉原** 確かに社員と食事に行っても「ここはこうなんだ」と一方通行になっていましたし、お互い深くまでは話していかないような感じはありました。今日の近藤社長のアドバイスをもとに、「この人について行こう」と思ってもらえるような経営者になっていきたいと思っています。本日は有難うございました。



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行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・九州といった支部(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2,300名を超え、さらに拡大中。今、最も「アツい」日本一の経営者団体である。

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