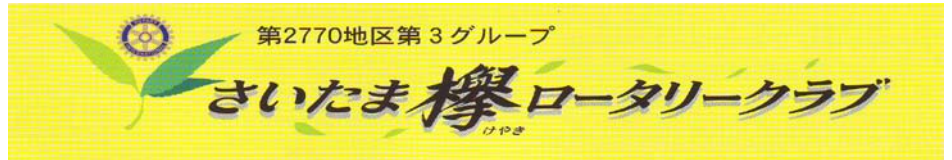




国際ロータリーテーマ

平成 24 年 11 月 7 日・10～11 日・17～18 日・27 日 NO.296 発行



会長/井上 博明 幹事/中村 芳彦 週報委員長/ 陳 麗瓊

今週の例会

2012年12月 4日(火)第401回  
 ■点 鐘 19時00分  
 ■例会場 ラフレさいたま  
 ■ソング 「奉仕の理想」「四つのテスト」  
 ■プログラム主題 外部卓話  
 地区米山奨学部門

次週の例会

2012年12月11日(火)第402回  
 ■点 鐘 19時00分  
 ■例会場 ラフレさいたま  
 ■ソング 「奉仕の理想」「四つのテスト」  
 ■プログラム主題 年次総会

■例会日 毎週火曜日  
 ■例会場 ラフレさいたま 5階  
 ■点 鐘 19:00  
 ■事務局 さいたま市中央区下落合  
 4-14-14-2F

クラブテーマ 「輝く希望を 奉仕の中に見つけよう」

大宮中央ロータリークラブとの合同例会  
 第400回例会(11/27)



また、11/10-11には社会奉仕事業の風評被害を無くそう物産展福島のPRを行い、泉会長をはじめ会員の皆様のご協力頂きありがとうございました。ほぼ完売いたしましたことをご報告し本当に感謝申し上げます。私の実家は原発から3kmにある大熊町でこの行事を行うことでふるさと復興の手伝いができたことを嬉しく思っています。本当にありがとうございました。

大宮中央ロータリークラブ

会長 泉 英明様



今日はハイディ日高 神田会長を卓話講師にお迎して、さいたま桜RCとの合同例会という記念する例会になります。

会長挨拶



皆様こんばんは  
 本日は、大宮中央RC 泉会長をはじめ素晴らしい会員の皆様と、合同例会ができましたことを嬉しく思います。泉会長、長

谷川幹事には、会長幹事会でいつもお世話になっております。また、はじめにお会いした時、同じ技術者又職人として話が合い、合同例会をやりましょう！と泉会長からお話が有り実現いたしました。本当にありがとうございました。

本日の卓話は ハイディ日高 神田会長の『5坪の店から上場企業まで』ということで、私なりにキーワードをまとめると

- 1.人を見る目
  - 2.貧乏にはなりたくない
  - 3.好きな仕事をやる
  - 4.家族と身内の協力
  - 5.夢を語るプレッシャー
  - 6.社長の決断
  - 7.キャッシュフロー(現金商売)
  - 8.情熱にまさる能力無し
- ということだと思っています。私も努力はしていますが、運がなかなかついてこないのでもうできないのが現実であります。

す。其の卓話を聴講するため、松島地区広報部門委員長、高橋広報委員長、大宮北東RC 小暮会員、時事通信社野口あみさんがお見えになっています。皆様ようこそ。神田会長様、後程宜しくお願いします。

さて、11/17-18に地区大会が川口リリアで行われました。参加された皆様、ご苦労様でした。得るものが多く有った事と思います。特に17日は地区指導者育成セミナーが行われましたが、ホシザキ電気の坂本会長の温厚で素晴らしい人柄に触れました。稼ぐのは実業が良く、お金でお金を稼ぐマネーゲームはどうしたものか？といったお話がありました。又、自社の上場で創業者利益を得て、米山記念奨学金に多額の寄付をされた事が印象に残りました。18日は2003～2004年の李東建RI会長がRI会長代理として挨拶をされました。その他詳しくはガバナー月信を読んで下さい。

ここで神田会長様の紹介をしたい処ですが、紹介者であります星野パストに後ほどお願いしたいと思います。以上で会長挨拶を終わります。

## 卓 話



「5坪の店から上場企業まで  
～夢は語るもの～」

ハイディ日高 会長 神田 正様

\*卓話 別紙でご紹介

## スマイル報告

- 😊 神田 正様  
\*過分なスマイルを頂戴いたしました。
- 😊 井上 博明会員  
本日は大宮中央RC様、合同例会ありがとうございます。今後ともご指導よろしくお願ひいたします。
- 😊 中村 芳彦会員  
今回の合同例会、大宮中央RC泉会長、長谷川幹事、クラブの皆様ありがとうございます。今夜は忘れないひとときになると思います。本日はよろしくお願ひいたします。
- 😊 井上 久雄会員  
大宮中央RCの皆様、合同例会のお呼びかけをいただきありがとうございます。今日は、新都心けやき広場の日高ラーメンをよく食べている身として、神田会長の卓話楽しみにしておりました。大宮中央RCの皆様、本日はお世話になります。
- 😊 片山金次郎会員  
本日はよろしくお願ひいたします。
- 😊 小池 智修会員  
合同例会企画ありがとうございます。今日は中華料理を楽しみにして、昼食は抜きで参りました。よろしくお願ひいたします。
- 😊 住吉 望会員  
今日の良き日に宝くじを買いました。「当たる」といつも思っています。本日はお世話になります。よろしくお願ひいたします。
- 😊 陳 麗瓊会員  
本日はよろしくお願ひします。
- 😊 野原 哲夫会員  
久しぶりで大宮中央RCの例会場にまいりました。本日は、ハイディー日高の神田会長の卓話楽しみにしています。
- 😊 本多 正和会員  
本日はよろしくお願ひいたします。

11/27 20,000円 累計 352,500円

## 出席報告

月日	会員総数	出席	欠席	出席率
11/27	20	12	8	60.00%

### ～ 地区大会 ～ 於 川口リリア 第399回例会 (11/18)

「ロータリーで素晴らしい出会いを」をテーマに掲げ第2770地区の地区大会が開催されました。

### ～ 社会奉仕事業 ～ 於 さいたま新都心けやき広場 第398回例会 (11/10～11)

東日本大震災の復興支援として、広く市民県民に福島県産品の購入を呼びかけました。

#### 《スローガン》

★「ふくしまから はじめよう」

★ 風評被害に負けるな！

福島県の特産物を食べて応援しよう！



### ～ 第3グループ合同例会 ～ 第397回例会 (11/7)

ラフォーレ清水園での例会後、NACK5スタジアムへ移動しサッカー観戦  
大宮アルディージャ VS 鹿島アントラーズ



## 「5坪の店から上場企業まで ~夢は語るもの~」

講師：ハイデイ日高 会長 神田 正様

皆さんこんばんは、只今紹介に預かりました、私は日高屋というラーメン屋をやっている神田と申します。今回の話を星野さんから頂いた時、本来ならば光栄な話なのですが、まだ事業が成功した訳ではありませんし、人間として立派な生き方をしてきた訳でもありませんのでちょっと弱ったな...と思ったのですが、「体験談でもいいから話して欲しい」とのことでしたので、皆さんにお役に立てる話ができるかどうかわかりませんが、一杯飲みながらの酒のつまみにでもしてもらえたらな...と思っています。

『ただ、運が良かっただけの話です』

まずはじめに会社の概要をお話しますが、当社は今、日高屋というラーメン屋と焼き鳥屋等で313店舗経営しています。全て直営でやっております。地域は東京、埼玉、千葉、神奈川と最近、栃木県の小山に1店舗出店しました。一番多いのが東京都で166店舗になってます。次いで、埼玉県が88店舗となっています。資本金が16億2千万、売上が300億前後です。従業員は現在、正社員が615名、パート/アルバイトが5,467名です。店舗数の割に社員数が多いのですが、当社の場合はほとんど朝5時まで営業、あるいは24時間営業ということが要因です。会社の設立は昭和53年3月22日で、平成11年9月にJASDAC市場に株式を公開しました。平成17年4月に東証2部に上場しまして、平成18年8月に東証1部指定銘柄として許可を得ました。

これだけ聞くと、私はなんかすごく能力があるように見えますが、全然大したことなくて、ただ運がよかっただけの話です。

といってしまうと、ここで話が終わってしまうので、ここまで来た体験談をお話しようと思います。

『人に騙されたことっていうのはほとんどありません』

私は、学校も中学しか出ていなくて、だいたい成績は中の中位で、普通の泣き虫で目立たない子供でした。当時、近くにゴルフ場があったので、中学1年生の時から土日はキャディーのアルバイトをやりました。キャディーをしていて良かったことは、だいたい朝9時くらいにお客さんとはじめて会って4時間位行動を共にするわけですが、3番か4番ホールまで行くとこの人がどんな性格かということがわかるようになり、こどもながら「この人はチップをくれそうだ」とか「売店でジュースを買ってくれる」とか、人の見る目を養うことが出来ました。この時の、人を見る目が現在も非常に役に立っていて、どんどんどんどん出店していますが、人に騙されたことっていうのはほとんどありません。うちの親父は満州に戦争に行き行って傷痍軍人で帰ってきたのですが、母親は私と同じでゴルフのキャディーをやって4人の子供を育てました。その当時、私は母親がいつ起きていつ寝ているのかわからなかったです。当時は貧乏で新しい服はそうそう買えなかったので、夜中まで針仕事をして、朝は早くからトントントン朝食の用意をしているので本当にいつ寝ているのが不思議でした。親の後ろ姿っていうのは、下手な大学行かしてもらったより良かったと自分では納得しています。



## 『貧乏だけはしたくない』

あれが私の原点だと思います。中学校を卒業して「貧乏だけはしたくない」ということが絶えず頭の中にありました。それが今の原動力になってんのかな...と自分で思っています。社会に出て、色々な仕事をやって、何をやっても長続きしなかったのですが、本田技研に臨時工で勤めている時、たまたま工場長から「正社員の試験があるから受けてみないか」という話があったので、試しに受けてみたら受かっちゃいました。母親にそのことを話したら、とても喜んでまわりの人に言いふらして回ったようなのですが、単調な仕事に飽きてしまって、結局7ヶ月位でやめてしまいました。母親は悲しみました。つまらない仕事をいつまでも続けるより好きなことをやったほうが良いといってくれました。今振り返ってみても本田技研をやめてよかったと思っています。あのまま続けていたらどうなっていたか想像が付きません。

## 『”つけ”で仕入れた商品が夜には現金になるということ』

そうこうしているうちに、知り合いからラーメン屋でも勤めないかと言われ、浦和のラーメン屋で出前持ちの仕事を始めました。それが二十歳位だったと思います。ラーメン屋をやってみて面白いと思ったのは、賄いなどでチャーハンでも餃子でもやってみればとりあえずできるということと、もう一つは”つけ”で仕入れた商品が夜には現金になるということです。製造業の場合は、初期投資を行なって材料を仕入れ、製品を売ったら手形で入金され、現金化するのはかなり先になってしまいますが、全く逆でした。私はお金がなかったので、屋台でも始めようかと思ったのですが、屋台は怖いお兄さんが一杯いるからやめたほうが良いと言われてやめました。あるとき岩槻に店を出すからチーフとして来て欲しいと言う話があってそこで働く事になったのですが、ラーメン屋の経験がそれほどあったわけではないのですぐに潰れてしまいました。

## 『売上は1日4,800円』

オーナーが引き上げる時、私も引き上げようと思ったのですが、大家さんから「お前が自分でやればいいんじゃないか」と言われ、銀行で保証人になってもらってお金を100万円借りて自分の店を持つこと

が出来ました。はじめ一人でやっていたのですが、その店が2階だったものであまり人が入りませんでした。出前をやるにも電話を引くのに半年位かかるというので、弟を呼んで御用聞きをやらせました。近くに岩槻の市役所があったので、各部局に注文を聞きに回って配達をするやり方で、当時の売上が1日4,800円でした。ラーメンが80円位だったと思います。大体、午前11くらいに店を開けて、翌午前2時くらいまでやっていたのですが、岩槻はみなさんご存知の通り人形の町で、結構遅くまで工場に働いていた人が夜中に来てくれたりして結構繁盛してました。このまま続けても良かったのですが、店が中途半端でちょっとみっともなかったのが、地元の人に内装ごと買い取ってもらって引き上げてきました。買い取ってもらったおかげで借金を返済して少し手元に残すことが出来ました。その直後、大宮の宮町の繁華街を歩いている時に貸し店舗の張り紙が目につきました。少し琴線に触れるものがあり、連絡してみると快く貸してくれるというので、その5坪の店を友達の大工に頼んでそれなりの体裁を整えてもらって一人でやることにしました。当時、風俗のお店が賑やかでそ

ここで働いている人で結構繁盛しましたが、店が狭く人が集まらないのでいろいろ考えた末、南銀座にも12坪の店を出すことにしました。その2店を切り盛りするため、弟と今の社長をしている妹の連れ合いを呼んで“会社経営”をすることにしました。

はじめはいろいろ文句を言っていたようですが、私が「大宮から赤羽までの京浜東北線沿線に店を出す」と大ボラ吹いたんですけど、そうしたら二人は「そこまで本気ならやろう」といつてくれました。考えてみると、あの時二人が納得してくれなかったらうちは間違いなくなかったと思います。二人には本当に感謝してます。

### 『駅前には屋台があつたんです』

二人のおかげで、若干時間はかかりましたが、大ボラ吹いた大宮から緋羽まで店を出すということも実現できました。更に大宮、浦和、赤羽等は複数の店で囲むようになっていきます。店を出す歳は銀行からお金を借りなくては行けないのですが、銀行から「どこに店をだすんだ？」との質問に「駅前に出します」と答えると「何を馬鹿なことを行っているんだ！これからは車社会で幹線道路沿いに出すべきだ！」って答えが帰ってきます。でも私は頑なに駅前にこだわっています。駅前にこだわった理由は、大宮でも新宿でも駅を降りると必ず屋台があつたんです。おでん屋とラーメン屋の屋台がセットでありました。そこはいつも黒山の人ばかりでした。それが法律の問題等で撤去されてしまったのですが、私は屋台の潜在的なお

客さんは絶対あると睨んでます。実際、今あるのはこの部分が受け入れられているのだと思います。また、道路交通法が改正されてロードサイドの店ではお酒が一切飲めないということになっていきますが、私の店は全て歩いているお客さんですから、これも運が良かったのだと思います。

### 『夢を語ることによって自分にもプレッシャーをかける』

私も結婚してカーチャンと一緒に帳面つけたりなんかしていたのですが、銀行から「そんな夢があるんなら税理士にちゃんと見てもらって申告しないとだめだよ」と言われたので、税理士を紹介してもらってやったのですが、その税理士は税の事はあんまりうまくなくて、追徴金取られたりしたのですが、経営コンサルティングみたいのが好きで「夢を実現するためには経営計画発表会をやれ！」と言われました。ラーメン屋の経営計画なんて何をやるのかさっぱりわからなかったのですが、その税理士に原稿を作ってもらって年に一回やることにしました。そこには、店を休んでやりましたので、従業員と取引先、銀行にも来

てもらいました。はじめ、銀行からは外回りのお兄ちゃんが来ていたのですが、そのうち課長が来て、次長がきて最後には支店長がくるようになりました。そこで、自分の夢を語るようになったのですが、夢を語ることによって自分にもプレッシャーをかけるようになりました。面白いのは、そこで語ったことはほとんど実現できています。株式公開なんかもそこで喋ったのですが何年か後には実現できました。株式の公開で失敗したという話も聞きますが、うちは公開して非常に良かったと思っています。まず、公開することにより市場から資金を調達できるようになったということと、信用度が全然違いますので、物件を借りるのに家主さんも駅前の一等地を貸してくれるようになったり、人が多く集まったりしています。来年は新卒100名位取る予定です。『駅を降りたら必ず日高屋があるという風景を実現したい』出店にあたって、埼玉だけではマーケットが小さいので東京に進出することになり

ますが、はじめは怖いから赤羽に出店して様子を見て、行けそうなので次は西武新宿の駅前のマツコの脇に出店しました。保証金は1億位で家賃も200万位でした。東京進出の際、ライバルが結構いると思ったのですが、意外と駅前にはライバルは少なかったです。西武新宿の店も、店ができれば1日1,000人位入るようになって、これで東京は面白いということで一気に出店するようになりました。今やりたいことは、店舗数を600店迄増やす事です。首都圏でハンバーガー屋が800店舗、牛丼屋が450店舗位ありますので、その脇を狙っていけば600店舗は楽に出せると思っています。山手線の駅には小さい店は東西に1店舗、新宿や渋谷等の大きい駅は5店舗くらいで網羅してしまおうと…。それから東京から小田原までの東海道線と八王子から千葉までの総武線/中央線、あと小田急線やら京王線やら駅を降りたら必ず日高屋があるという風景をあと何年かで実現しようと思っています。私は子供は会社に入れてません。専務をはじめ役員全員身内は入れてません。この会社で一番頑張った人が社長になるということになってます。私も後何年かでこの会社とお別れする予定ですが、まだ情熱があるので、この情熱があるうちはいさせてもらおうと思っています。この会社がここまでくれたのは、運もありますが、私に情熱があった事も大きいと思います。情熱があれば、優秀な人が集まり、また人を動かすことができると思います。また、生意気なこと言うかもしれませんが、私は判断する時、多数決で決めたことはありません。多数決で決めるとだれが責任を取るべきかがわからなくなり、また常識から離れることができないからです。それにはトップが相当勉強して判断し、情熱を持って決断をすることが必要です。『欲しい物と言えば、時間と良い友人、あと健康ですかね』最初は、家を作りたいとか背広を作りたいとかで一生懸命やっていましたが、70歳を過ぎると欲がなくなってしまう、なかなか情熱を燃やすものがなくなってしまうのですが、現在では、縁があって入社した社員がどうやって幸せになるのかとか、日高屋ができて良かったと言われることが今の生きがいになっています。他に欲しい物と言えば、時間と良い友人、あと健康ですかね。最後の方に生意気なことを言ってしまいましたが、日高屋はまだこれからですので、今後とも一つ宜しく願いいたします。本日はありがとうございました。