MUGEN TIMES
Vol.7 2018.9.15 発行

天麩羅みやしろ
おにかい　店長

猿山 浩之（さるやま ひろゆき）

2012年、中途採用で株式会社MUGENに入社した猿山浩之。現在は中目黒の「天婦羅みやしろ」およびその2階にある「くずし割烹 おにかい」の責任者として、店舗の運営を任されている。入社までの経緯と、今後の目標について聞いた。

フリーター経験、そして運命の出会い

専門学校を卒業後、和食料亭に就職。その後はいくつかの飲食店で経験を積んだが、思うところあって一度飲食の世界を離れることを決意。フリーターとして、3年間ほどさまざまな仕事に就く。販売の仕事や街頭でのティッシュ配り、着ぐるみを着たこともある。

あるときカフェで働く機会があり、そこで「やはり飲食の仕事は楽しい」と気づくことに。そして、働きながら自らも成長できるような企業に勤めたいと就職活動を開始する。

当初志望したのは株式会社てっぺん。しかし、応募の電話で「いま募集はかけていません」と断られてしまう。意気消沈していると、電話口の相手はこう続けた。

「弊社の元副社長が独立しまして、その会社のほうで社員を募集していますよ」。

それがMUGENであり、猿山の新たな活躍の場となったのだ。

ベトナムに炉端焼の店を！

2018年6月、ベトナムで1軒の炉端焼の店がオープンした。プロデュースはMUGEN、この事業を任されたのが猿山であった。それまでの経緯を遡る。

あるとき、ベトナムで飲食店を展開する経営者が「ベトナムにも炉端焼の店を作りたい」と来日する。その際、訪れた店のなかに「なかめのてっぺん」があった。接客を受け、料理を口にした経営者は、「自分もこんなお店をやりたい！」と強く思う。

人脈をたどり、ベトナム人経営者とMUGENの内山社長は顔を合わせ、お互いに信頼し、店舗のオープンが決定する。その準備で現地へ行けるスタッフはたったひとり。料理や接客だけでなく、数字の管理までオールマイティーにこなせ、外国人とコミュニケーションをとることのできる人材が必要とされた。

そこで白羽の矢が立ったのが猿山だ。過去に1か月間、ひとりで南米をバックパック旅行した経験もあり、重大な任務を担いベトナムへと飛んだのだった。

言語や文化の壁を乗り越えて

オープンが1か月後に迫る2018年5月、猿山はベトナムに降り立つ。

言葉の通じないベトナム人スタッフとともに、一から店舗を作り上げなければならない。まず試みたのは、スタッフ全員の名前と、ベトナム語の挨拶を覚えることだった。もともと人とコミュニケーションをとるのが得意だったのもあり、3日ほどでスタッフたちと打ち解けることができた。

猿山はグーグル翻訳を最大限に活用してスタッフに仕事を教える。さらに、接客は『なかめのてっぺん』と同じ雰囲気のお店を作りたい」との経営者の強い意向により、全て日本語で行うことになっていたのだ。

「いらっしゃいませ！」

「唐揚げ一丁、いただきました！」

メニューの調理方法や業務の指導と並行し、猿山はスタッフたちに日本語を教える役割も担うという忙しい日々を送ることになる。

世界で通用するMUGEN

ベトナム入りから1か月後の6月1日、ついに開店の日を迎える。お店は繁盛し、客足が途絶えることはなかった。しかし、店が忙しくなればなるほど、スタッフから笑顔が消え声も小さくなる。そのたびにスタッフを呼び、ジェスチャーを交えて声を掛けた。

「忙しいけど、頑張ろうね」。

日本語でそう伝え、肩を叩いてホールに送り返す。それを繰り返す毎日だった。

現地ベトナム人のお客様は、日本式の明るく元気な接客を大変喜んだ。日が経つにつれ、スタッフの接客や調理も改善されていった。

「教えられることは全部教えた。もう大丈夫だ」。

やりきった。そんな思いで、ベトナムをあとにする。現在でも、店は多くのお客様で賑わっている。猿山の熱い想いが、無事引き継がれた証といえよう。

この経験を通し、「MUGENの仕事は世界で通用するのだ」と肌で感じた。ベトナム滞在はわずか3か月ほどだったが、とてもやりがいがあり充実した楽しい日々であったと思う。

自分を成長させてくれた会社に恩返しを

「海外プロデュースを経験できたことで、自分は新規立ち上げや人材育成に関わる仕事が好きだと気づきました。その役割を担える存在になり、会社の成長に貢献したいです」。

今後の目標について、こう語る猿山はまだまだ成長し続ける。その歩みは、とどまるところを知らない。

企業情報

◆設　立　年：2007年4月9日
◆年　　商：12億円
◆従業員数：170人
（社員75人，キャスト95人）

※2018年5月時点

職場紹介

天婦羅みやしろ

それぞれの職場で個性を発揮する仲間たち。そこではどんな業務が行われているの？
自慢できるところは？知っているようで知らない、皆さんの職場の様子をご紹介いただきました！

職場自慢

お店らしくない雰囲気の外観と、綺麗な内観が好きです。築 100 年の古民家を改装した店舗なのですが、看板もなくポストにただ「みやしろ」と書いてあるだけなので、お客様が来店したときに一様に驚かれます。その顔を見るのが楽しいです（笑）いまは5人で営業していまして、少ない人数ながら協力して店をやっているところも好きなところです。

思い出

まだオープンして4ヶ月程と間もない中で、店舗運営が不慣れな私はみんなに苦労をかけました。特に岡野とは毎日戦争状態でした。最初は3人でスタートしましたが、 3人をまとめる軸がおらずバラバラな状態だったと思います。猿山という責任者的な役割な子が来てくれてからは、徐々に良くなっていきました。彼にはミーティングの仕方など店舗運営に関するすべてのことを教わりました。本当に感謝しています。

やりがい

お客様の一口食べたときの顔の変化を見ることです。目をつぶる方、うなずく方、一言「うまい」とおっしゃる方もいます。その姿をカウンター越しに見られることが嬉しいです。お客様の帰り際に「ありがとう」と言っていただけることも最高です。人助けをするお医者さんや弁護士の仕事に比べ、私たちの仕事には「ありがとう」を伝える明確な意味はありません。にも関わらず、お金を払って食べてまで「ありがとう」と言っていただくことには特別な意味を感じますし、素敵なことだと思います。その一言を噛み締めて日々仕事に励んでいます。

気になるあの人

岡野 雄至さん

天ぷら以外の料理を全部手がけていて、うちの要として欠かせない方です。彼とはもう 10 年以上一緒に仕事をしているので、私にダメなところがあればきっちりと指摘してくれています。他の従業員からも非常に頼りにされていますし、ムードメーカーとして場を和ませるタイプです。プライベートでは最近あまり行っていませんが、一緒にサーフィンをすることもあります。

取り組み

少ない人数ながら一人ひとりできることを率先して行っています。例えば、サービスの女性でも食材の皮をむいたりしています。必ず行っていることが一つあって、店の周りにタバコの吸い殻とかがあれば営業前に拾うようにしています。これは誰かが決まってやるということではなく、気がついたら拾うようにみんなが意識していることです。街なかにある店舗なので、近隣の住民の方にお店に悪い印象を持たれないように注意しています。このお店は隠れ家をコンセプトにしているので、看板をあえて出さず、お客様が入った瞬間に驚いて喜んでいただけるような工夫もしています。その上で、毎日お昼休み後 30 分ミーティングを行い、予約の確認では今日どんなお客様がいらっしゃるのか、何回目の来店なのか、お酒の好みはあるかなど、情報共有を綿密に行っています。

今後の展望

常にお客様にお越しいただき、ゆくゆくはミシュランの星を取ることです。一番に考えているのは、来店したお客様にリピートしていただくことはもちろん、「あの店はいいよ」と次のお客様に紹介していただくようになることです。それに加え、誕生日や結婚記念日などお客様の来店目的に合わせて、より良いサプライズができれば良いなと思います。

社員総会のようす

2018年7月22日社員総会を開催しました。今回の社員総会はてっぺんの大嶋啓介さんに講演を行っていただきました。講演では夢、目標、リーダーとは、良いパワーとは、などのお話をいただき、最後に感謝と決意というテーマでワークを行いました。

大嶋（おおしま） 啓介（けいすけ）さん

夢と希望を与える講演家、株式会社てっぺん代表取締役。
1974年1月19日三重県桑名市生まれ。居酒屋「てっぺん」とNPO法人居酒屋甲子園を設立。座右の銘は「大人が輝けば子どもが輝く。子どもが輝けば日本の未来が輝く」

大嶋啓介さんと内山さんは前職てっぺん以前からのつきあいで、てっぺん時代では、大嶋さんが社長、内山さんが副社長という立場で居酒屋てっぺんを経営していました。社員総会では、内山さんから大嶋さんへの感謝と決意のメッセージが贈られました。その内容を一部ご紹介します。

大将へ

今回の社員総会での講演ありがとうございました。社員総会での講演を依頼した後、大将からの電話で『内山、俺の講演の最後に社員さんに手紙書いてよ。それ、エンドロールで流そうよ！絶対、みんなに伝わるよ！』って自分の会社のように嬉しそうに言ってくれたからどんな内容の手紙を書こうか考えました。
大将が意図するように直接MUGENメンバーに想いを伝えることも考えましたが一番みんなに伝わるのは僕の人生のターニングポイントになった大将、大嶋啓介に感謝の気持ちを伝えることかなと思いこの場で自分の思いを記させてもらいます。

てっぺんから独立して12年が経ち、気づけば店舗数も9月で16店舗、社員・キャスト含め200人の大所帯になりました。
18年前...27歳の時貴方に出逢ってなければいま目の前にあるこの景色はなかったと感謝してます。
初めてサシ飲みした時、衝撃がありました。「目指してること」「大切にしてることが同じだったこと」
ただ、大きく違ったのは目指すべき目標と違う今の状態に不満を持っていただけの俺と今の立場や役割に留まらず目指すべき目標のために努力しわずかな可能性でも必ずできると信念を持って行動している大将の姿かな。あの日以来、大将の魅力に惹かれ、また同い年の大将と何が違うのか？
それを感じたいと思いてっぺんを作ることになる訳だから人生って面白いよね。

お互い30歳を迎えた1月にいよいよ伝説のてっぺん開業！開業前のプレッシャーや色々なことに不安を抱き、他のメンバーが弱気になっていく中で俺も同じわけにはいかないと思わせてくれたのは、大将のブレない志の高さがあったからだと今では思います。
開業時、全国的に有名人だった大将は業界の著名な方達に、スタートから『ぶっちぎりの日本一の店をやります』って大々的に宣言するものだから連日連夜、来店される方はお祝いで来られるお客様ではなく大半が、『ホントに日本一の店なのか？』と審査員のような感じでしたね。
あれは辛かったな〜。料理を任せられている立場とは言え、料理経験者は俺だけ。包丁も使ったことないメンバー構成であとは任せたって言われてね。
お客様や業界の先輩からの厳しい意見をいただき、反省しながらヘコむ毎日の中、『ごめんな！こんなんじゃないからな！俺らがやりたい店は日本一だから！』と一番悔しそうにしていたのは大将でしたね。それを聞くまで日本一なんて言わなきゃいいのに。徐々に自信つけさせてくれよっ！って思っていたけど、悔しい思いと同時に「本気で出来る！」って思ったのは大将だけだったんだろうね。この12年間色んなことを経験させてもらったけど、あの時、本気で日本一を目指すんだと誓い真剣に取り組んだ3年間が自分の人生を変えたと思っています。

そして、その濃密な3年間の中で創業の自由が丘から2店舗目渋谷出店へ。
副社長に就任し模索する毎日。太陽のように強烈なモチベーターのNO.2をやるにはどうすれば出来るか！？
それまで、業界の誰一人として考えたことも言ったところもない『居酒屋から日本を変える』と相当ぶっ飛んだ発想をどうやって実現するか…半端じゃないプレッシャーの毎日でした。

渋谷の開業から間もなくして、三重の桑名に3号店を出店することに。
東京の2店舗が注目され始めた頃で連日同業者がベンチマークに来てくださり、それとは逆に、チーム状態は悪く、もう一度立て直さなければという状態。
そんな中に桑名まで行って現地見学へ。すでに物件契約も終えている中『ここいいよね〜！』って満面の笑顔で訴えかけてくる大将に東京の現状考えると『今は出店するタイミングじゃないでしょ！』と朝まで大討論！
最後は大将の一言にやられ『内山がやらないっていうなら今回は撤回！白紙！』って言葉に、俺はこの人の思いを形にすると決めていたのにこんな結論導きたくて伝えたんじゃないんだよな〜。
今の現場の状況わかってくれよーと伝えたかっただけで、『やめるって話しじゃなくて…わかりました！俺がやります！』って言っちゃったよ！笑
やれない理由を考えるよりやれる方法考えれば何とかなること。大将の仲間を信じる力が結果、桑名の大成功！
東京2店舗の自立にも繋がったんだから1番近くで見ていてめちゃくちゃ勉強になり自分の力になった経験でした。

俺自身が独立する前はてっぺんは俺が支えてる！と思ってたことがいざ独立してみると多くのことを大将に支えてもらい環境を作ってもらっていたことに気づました。
これからも大将は自分自身で花火を打ち上げ続ける人だとは思いますが時に人一倍落ち込み悩む姿も見てきました。
もし仮に花火が上がらなくなったら...安心してくださいね！
なぜなら大将きっかけにできたMUGENは貴方の作った最大の実績であり功績になるような会社にしますから！

それが、大嶋啓介、貴方に出逢って輝かしい人生に変えてもらった恩返しだと思っています。これからも一生よろしく！

一生の盟友であり大親友
株式会社MUGEN 代表取締役 **内山 正宏**