



株式会社モリシマ取締役社長・
株式会社料亭蔦茂取締役社長

深田正雄氏

よそ者・変わり者・若者を動員して
名古屋の中小企業を元気にしよう！

アメリカに行きたくてたまらなかった 若かりしころ

小さいころからアメリカに行きたくて仕方ありませんでした。私が生まれたのは昭和23年ですが、物心ついたときには名古屋の真ん中に進駐軍の基地がありました。家は「蔦茂」という商業旅館・料亭で、ほんの目の前が基地だったのです。俗称はアメリカ村。そのゲートを越えて小学校に行く毎日でした。自然にゲートの衛兵たちとも仲よくなりました。振り返ってみると、アメリカ村を通じてアメリカ文化がダイレクトに私の心に、さらにいえば名古屋の市民に伝わってきたようです。

アメリカ人に会うといいことがあるというのが、そのころの私の実感。ニコニコ笑って「ハロー」と言うと、チューインガムやチョコレートがもらえます。そればかりでなく、これまでとは違った刺激が得られます。そのころの私の中のアメリカとは、まさにそのアメリカ村だったのです。

地球の風

私の高校時代には、名古屋からは慶應義塾大学か早稲田大学、国立では京都大学か東京大学、名古屋大学を受験する学生が多かったですし、先生もそう勧めていました。それに反発した26名が一橋大学を受験したのです。受験勉強と称して上京。ホテルに1カ月こもって勉強したのだから、遊んだのだから……。

大学時代にはホテルでアルバイトをしました。父にアメリカに行きたいと言うと、「何のために行きたいのか」と聞かれました。そこで、英語の勉強をしたいと答えたところ、「それならホテルでアルバイトをしろ」とアドバイスされたのです。

小さいころから外国人に慣れていたことと、持ち前のものおじしない性格からか、外国人のお客様からかわいがられてチップをたくさんもらったものです。それが嬉しくて、お客様が喜ぶことをどんどんやりました。するとまたチップがもらえます。そんな接客が楽しくて仕方ありませんでした。

「産業としては未熟だが、就職するならホテルだな」。家業が旅館だったこともあって、その比較からこんなふうに感じました。そこで、いろいろつてをたどっていくつかのホテルを訪問したの

です。そんなときに、日本ホテル協会から「産業復興見習い生」として推薦をもらうことができました。こうして1971年に小さいころから夢に見ていた本物のアメリカに行くことになったのです。

「C.E.O. by 40」と うそぶいていた勤め人時代

産業復興見習い生としての勤務先は、ホテル経営企業のケーラー・コーポレーション (The Kahler Corp.)。ここではいろいろチャレンジさせてもらいました。アメリカでは短期間で経営者を育てようとしています。例えば、マネジメントトレーニングを受けてすぐにフロリダのコンドミニウムをモーターにリニューアルしましたし、入社4年目ころには25歳の若造がオーランドのホテルの支配人をしていました。

折からのオイルショックで、フロリダでは北部からのツアー客が激減、この経営危機を乗り越えるのは大変でした。そんなときに日本で一橋大学の先輩でもあるホテルオークラの会長だった

地域の風

in Nagoya

野田岩次郎さんにお会いしました。「アメリカでトップになれる自信があるか」と問われました。当時私は自信満々でしたから「C.E.O. by 40」、40歳までには社長になると答えて別れたのですが、これが縁で結果的にはホテルオークラに入社することになったのです。

実は日本に帰ろうと思ったきっかけは、2歳の長男をアメリカで亡くしたことにあります。若いころケーラーで受けた教育の影響は大きく、それまでの私のメンタリティはアメリカ人そのものでした。ところが、一人息子を亡くしたことで、なぜか日本人としての血が騒いだのです。

ホテルオークラでの上司は現社長の松井幹雄氏。「お前を部下に持ったおかげで、オレは成長したよ」と笑われましたが、ここでも周りの人からいろいろ勉強させてもらいました。

思い出すのは野田岩次郎さんが「よそ者を大切にしろ」とよく言っていたことです。いかなる人でも大切にしろということです。「歩みいる人に安らぎを。去りゆく人に幸福を」ともよく言っていました。ホスピタル（病院）は心に安らぎを与えペイン（苦痛）を分かち合う場所で、語源を同じくするホスピタリティもその心は同様ののです。

嫌気がさして 飛び出した名古屋で 仲間から歓迎を受ける

こんなふうにはビジネス面では順調だったのですが、1983年に義父が病で倒れてしまいました。家業は繊維問屋で後継者がいません。若かったですし、周りのみんなから鍛えられていましたからその期待感を受け止めていましたし、自分なりの使命感があります。ホテルを辞めるのに抵抗がありました。そんなとき親友が、「オークラの社長はオマエでなくともできる。家業を継ぐのはオマエしかできない」と諭してくれたのです。こうして、会社を継ぐことを決意しました。

実家のある名古屋は、かつては非常に閉鎖的でした。もともと武家文化のパラダイスのような土地柄からか、地元のみんなが小さくハッピーになっていればことたれりとばかり、外部の人間をなかなか受け入れなかったのです。

排他的な名古屋がいやで東京の大学に行き、日本がいやになってあこがれのアメリカに行った私です。再び東京を経由して名古屋に戻ってくると、思いがけずにみんなが歓迎してくれました。地域、文化、業界、人付き合い……と自分に足りないものを教えてくれました。



とはいえ、モリシマの社長に就任したときには、会社の経営状況は想像以上に悪いものでした。自社の直接販売に頼ってはいは、とても会社の再建どころではありません。

そこで友人たちに手紙を書きました。バンザイとお手上げをしている絵を描いて、「助けてくれ!」と。友だちというのはありがたいもので、大勢の友人たちが衣料品を買いに来てくれました。こうして当座の危機を乗り越えたときに、仲間が集まって勉強会を開いたらどうだろうかというアイデアが浮かんできました。これが「名古屋経営研究会」や「やる気塾」につながったのです。

私の趣味は異業種交流と言っていますが、名古屋経営研究会では毎月第3土曜日に支援してくれた仲間が集まって、酒を飲みながら経営問題をわいわいがやがや語り合うわけです。

あきんどあきな 異業種と組んだ商人商いで成功した 「やる気塾」

やる気塾は、ある友人が「オレにも売らせろよ」と冗談半分に言ったことがヒントになりました。スーパーやガソリンスタンドのお客さまにも紳士服のニーズがあります。だったら、そうした会社のお客さまへの影響力を利用させていただくと同時に、その会社の社員に販売の楽しさやノウハウを伝え、何よりも重要なやる気をかき立てるお手伝いをしたらどうだろうかという発想です。もっと簡単に言えば、商人（あきんど）の営業を異業種のみなさんと

一緒にやったら面白そうだし、お互いのメリットがありそうだと考えたのが原点です。単に紳士服を売ろうと考えているわけではありませんから、消費者からのクレーム大歓迎。あえてクレームがあがってくるようにと、オーダースーツに10年保証を付けているのです。

実際にこの実践教育によって成功体験を重ねることで、社員の行動が積極的になってきたとよく言われます。現在では、年間数十回、延べ200日程のイベントを実施しています。

ちなみに、やる気塾では、「我々が幸せになるために」として、次の5項目を挙げています。

1. 私が主人公。今、この一瞬を大切に生きよう。
2. 凡時徹底で心を磨こう。
3. 自立と自律 今、何をすべきか考えよう。
4. 成功はみんな喜び、失敗はみんな反省しよう。
5. すべてに感謝、素直な心で「ありがとう」。

如水会名古屋支部の活性化とともに 自分自身も成長する

「商売にはイロハがある。勉強しろ!」と基本的な商売を教えてくれたのが、如水会名古屋支部の副支部長をしていた安井家具の安井隆豊さんです。あるときは、「箱根での『商業界』の勉強会に申し込んでおいたから一緒に来い」と言うのです。そこで箱根に同行すると、「しっかり勉強しろよ」と言って自分はさっさと帰っていきます。私に勉強させるためにそこまでしてくれたのです。嬉しかったですね。商売の切り口を変えたほうが良いと気づかせてくれたのです。

如水会ではノリタケの佐伯進さんからいろいろなアドバイスをいただきました。佐伯さんもニューヨーク生活が長くメンタリティはアメリカンに近いですから、共感するところが数多くあります。名古屋に戻ってきて、如水会があったことに救われた面もあります。そこで、自然に如水会のお手伝いをするようになってきました。

人の世話をすれば有形無形のリターンがあります。ホテルマンの発想ですね。何よりもみんなをハッピーにしたいというサービス精神が私にはあります。如水会をさらに活性化しようと、14、5年前に中小企業の経営者を中心とした「あいなめ会」(企業如水会)を、安井さんを世話役にしてつくりました。そこにファンドを用意して如水会の活性化をサポートしてきたのです。現在では如水会名古屋支部は毎月会合を開いています。

なお、如水会名古屋支部には、「平成卒業生の会」というサークルがあります。一橋大学移動講座が名古屋で開催されたこともあって、いま若手メンバーがどんどん入会してきています。

頑張るのではなく 顔にスマイルを晴ればれと

名古屋に戻ってくると、自分の役割が見えてきました。自分にも地元の役に立つことがあるのではないか、と考えるようになってきたのです。名古屋の中小企業を元気にしよう。名古屋から元気を発信しよう。それができなければ、名古屋を離れることはできません。離れられるのは、少なくとも自分の会社の株式公開ができたときでしょうか。

繊維業界には依然アゲインストの風が吹いています。かつて繊維会社が軒を並べていた「南呉服町通り」に、現在唯一残ってい



地球の風 地域の風



る繊維系の会社はモリシマのみになってしまいました。どんなときでも私は、「頑張る」とは言いません。「楽しんでいる」と言うのです。頑張るのではなく、顔（ガン）晴れるで、顔にスマイルを浮かべるようにしているのです。

社長の条件は、現業を自ら行わないことだといいます。その意味では、ようやく最近になって細かな仕事に口を出さずに済むようになってきました。普通の社長に一步近づけたのかもしれない。

名古屋は今も昔も世界一 ——を発信していく

ライフワークは、「名古屋は今も昔も世界一」を発信していくことです。私は料亭の一人息子ですから、祖父や父から名古屋の自慢話を聞かされて育ちました。

例えば、江戸が100年がかりで産業革命を成し遂げたのに対して、新しい街である名古屋はそれを50年で達成したとか……。

尾張藩の支配地に木曾の山があったこともあって、江戸時代は庶民に至るまでリッチでした。水が豊富でお米がよく穫れ、養蚕も盛んでした。300年前の名古屋城下では識字率が男性でほぼ100%、女性で約80%と世界一でした。武家の町ながら庶民とともにさまざまな文化を育んできたのです。神社仏閣も多く、お祭りなども連綿と伝わっています。

昼食を食べるようになったのも名古屋と関係があるとされてい

ます。それまで庶民は朝夕の2食しか食べませんでした。清洲から名古屋に4万人が移住してきた際の街造りのときのことです。それまで工事の仕事は半日で終わりでした。それでは街造りがはかどりません。そこで仕出のできる新道をつくって、昼食を出すことによって夕刻まで作業をするようになったということです。

春の行事であるお花見を庶民が行うようになった発祥の地も名古屋です。名古屋の街造りを行った福島正則が堀川を掘った際に桜を植えたのです。

よそ者・変わり者・若者が、 新しい文化を創造する

「よそ者・変わり者・若者」が、新しい文化を創造する——これが私の考えです。異質なものをどんどん受け入れていくべきなのです。人には3匹のタイがいるといいます。「認められタイ」「褒められタイ」「役に立ちタイ」です。であるのならば、タイを育てる場をつくらばいいでしょう。深田の視点で見えてくる名古屋は、「よそ者・変わり者・若者を大切に、どんどん受け入れ活用するステージ」です。これが名古屋が元気になるポイントだと確信しています。

最近では、「栄文化村構想」があります。これは、「よそもの」が中心になって勉強会を行っているのです。そこから生まれたのが、『人と地域の活性化』『新しい文化の創造』に貢献することを謳った「栄ミナミ音楽祭」。地元の人たちと一緒にした大がかりなイベントで、6万人を超える観客が集まりました。こうして、地元に少しでも知ってもらえるような活動を行うことによって、みんながいろいろなことに気づくようになってきたのです。例えば、通りからゴミが見えなくなってきました。

栄ミナミのよき伝統を伝えていくのが使命です。名古屋駅前と競い合って素晴らしい街造りを行っていきたいと思っています。キーワードは「楽しさ」。ガンバリズムには限界があります。みんなで一緒に楽しむ中から新しい文化が生まれてくるのです。これからも、名古屋から元気を発信していきます。

深田正雄（ふかだ・まさお）

1948年、料亭蔦茂の一人息子として生まれ白川幼稚園、栄小学校、東海中学、東海高校を経て、1971年 一橋大学商学部（森田哲弥ゼミ）卒業。1971年米国法人The Kahler Corp. 入社、Rochesterミネソタ本社にてアドミニストレイティブ研修終了後、Appletonウィスコンシン、Orlandoフロリダのホテル支配人を歴任。1975年ホテルオークラ東京に転じ、ホテルオークラチェーン設立業務に携わる。1981年海外ホテル協会、理事／企画担当に就任。1979年ホスピタリティコンサルティング（株）HRSを設立し、現在、取締役。1983年（株）モリシマ入社、取締役社長就任。1995年（株）料亭蔦茂取締役社長就任。