

## 企業レポート・トップに聞く（第60回）：(株)ゴーゴーシステム 宮森宏和氏—日本のカレーを手に、メジャーに果敢にチャレンジ—

地域： | 業種：外食

長らく構造不況の中、発想の転換、ものづくりの優位、リーダーシップの発揮など、さまざまな要因で活躍している企業のトップにインタビューを行い、その成功のキーファクターを見つけ出すコーナーです。

### 宮森流 成功するための三カ条

1. 素直な心
2. 感謝の心
3. 奉仕の心

すべては‘心’が大切。ワクワクするのも、ドキドキするのも心。人を好きになるのも心。頭で考えていても、良いアイデアは出てこない。

### 出発点

#### ●基準は世界

2003年4月8日。白球はスタンドへ吸い込まれていった。その年からニューヨーク・ヤンキースのユニフォームを纏った松井秀喜の、メジャー初そして満塁のホームランだった。高く打ち上げられ、放物線を描くボールの軌跡に“メジャーになりたい”という夢を思い出した男がいた。宮森宏和氏、カツカレーをメインとした行列のできるチェーン店‘ゴーゴーカレー’の創始者としてその夢を叶えた男である。宮森氏は、社会人になる前から同郷である松井秀喜の大ファンだった。“あんな人間になりたい”という夢を胸に抱き、世界で活躍できるメジャーになることに憧れていた。そこで、宮森氏が最初に選んだ仕事は旅行業だった。旅行の仕事なら、世界を舞台に飛び回れると思ったからだ。専門学校で旅行についての知識を学ぶと、故郷である石川県で旅行関係の仕事に就いた。しかし、日々忙殺され、仕事の中で自らの地位や業績を確立するうちに、‘夢’は少しずつ胸の奥底に追いやられ、憧れは小さくなっていった。社会人ならば誰もが経験のある、いわば当然と言えば当然の流れかもしれない。しかし、その夢を再度思い起こさせたのが、松井秀喜のメジャー初ホームランだった。



株式会社ゴーゴーシステム  
代表取締役 宮森宏和氏

「そうだ、おれはメジャーになりたかったんだと痛烈に思いましたね。松井は有言実行しているのに、自分はメジャーになる夢を持ちながら結局、石川県の中でうまく立ち回っているに過ぎない。このままではいけないと思いました」と宮森氏は語る。

メジャーになるにはどうしたらいいだろうと考えた宮森氏は、まず旅行の仕事を辞めることにした。世界に行くつもり

で就いた仕事なのに、当時の顧客は県内の役所や団体ばかりで、海外どころか県外に出ることもままならなかったからだ。ただ、次に何をしたらいいのかは皆目見当がつかなかった。もっとも、当時優秀な営業マンだった宮森氏には、旅行業で培った人脈から様々な誘いの声があった。

『雇われ社長にならないか』とか『うちで働かないか』とかいったヘッドハンティングから、『政治家にならないか』という誘いまでありましたが、どれも儲ける話ばかりです。でも違うんですね、儲けるのとは。僕の基準は“世界を股に掛ける”ですから。エコや金融、政治は確かに儲かるかも知れないけど、それじゃ世界には出られない。全て断りましたよ。』

## ターニングポイント

### ●金沢カレーを世界へ



ロースカツカレー  
金沢カレーの代名詞はロースカツ。  
これが人気の秘訣でもある。

そんな宮森氏が目を付けたのが、普段からよく通っていた店のカレーだ。カツが特徴的な金沢カレー独特のおいしさを、チェーン展開で世界に広げられないか考えたのだ。もちろん、出店してすぐ流行ると思ったわけではないが、ビジネスとして成功するための光明は見取っていた。

「だって、カレーって嫌いな人いないじゃないですか。いつも行っていた店の味なら、世界で通用すると思いました。それに、カレーだったら東京で店を出せる。東京で成功すれば、ニューヨークだっていけるでしょ。で、そのとおりカレーのお店を出して、今に到っているわけです」と宮森氏は語る。

当時、カレーのチェーン店は1つしかなかった。家ごと、店ごとに味が違うカレーは、好き嫌いの分かれる食べ物といわれ、チェーン展開は難しいと考えられていたからだ。結局、一番好きなのは‘家庭の味’であり、カレー業界全体の進化は特になかった。しかし宮森氏は、おいしいルーを全店で出せるならチェーン展開も成立できると考え、この業界での勝負を決意した。さっそく行き着けの店と交渉して事業展開の了解を得た宮森氏だったが、資金が想像以上にかかった。

「飲食チェーンを広げるには、非常に多くの資金が必要なんです。いまだにそこで苦しんでいます。事業計画も、もちろん作りましたが、当初は何も考えていませんでした。案の定、全く計画どおりにいっていない。今ごろは上場している予定になっていますから。でも、もう上場には興味がなくなっていますけどね。」

とはいえ、宮森氏のカレーは確実に人気をつかみ、店は行列が絶えない状態になった。人気の理由の第一は、やはりルーへのこだわりだろう。55の工程を経てできたペースを5時間煮込み、さらに55時間寝かせて作られるという（ちなみにこの5へのこだわりは、もちろん松井秀喜の背番号55に由来している）。その割には価格も安く、大食いチャレンジなどのイベントも盛んに行われている。これら全ての要素が、“並んででも食べたい”と思わせるに足る魅力となっているのだ。こうして地元、石川で人気を博した後に東京へ進出。そして、今やニューヨークにも店舗を構えるまでにいたった。ニューヨークでは、大食いチャレンジがニュースとして報じられるほどの人気を博している。



NY店  
日本はもとより、NYでも行列のできる店として定着。

## ユニークポイント

### ●メジャーの新しい解釈

ニューヨーク進出も果たし、宮森氏の“メジャーになる”夢は叶えられたかに見える。しかし宮森氏は、もっとできることがあるのではないかと思うようになったという。



「経営者として悩む中で多くの人と出会い、様々な考え方を知り、また世界に足を運んで多くの社会を見てきました。そうしていると、“メジャーになる”という夢の定義が少しずつ変わってきた。変わってきたというか、もともと考えとして頭の中にあったものが、どんどんシンプルになっていき、明確になってきたんです。つまり、事業をするということは、人を幸せにしたいということ。といっても、すべての人を無差別に幸せにするわけではありません。努力する人、求める人に報いたい。ゴーゴーカレーの存在が、世界中で多くの人を幸せにする。それが“メジャーになる”ことだったんです」と宮森氏は語る。

幸せにするための具体策は、社内にも掲げられている‘5つの心得’（会社プロフィール参照）だ。この心得に則った施策は、様々な形で実を結んでいる。例えば、‘子育てにやさしい企業推進協議会’からは子育てにやさしい店として表彰されたり、素晴らしいプランを出した社員に惜しみなく独立のチャンスを与える社内ベンチャー制度が設置されたりしている。教育活動の一環として、誰でも受講できる町の寺子屋‘タテマチ大学’のスポンサー

一、カンボジアの子ども達への支援などを行っている。特にカンボジアの子ども達に対しては、夢を持つ機会すら与えられていないかもしれない彼らに、せめて挑戦や努力がちゃんとできるような環境を提供したいとの宮森氏の思いが込められている。また、宮森氏自身も精力的に講演活動を行い、その考え方や生き方を説いている。

「もともとカレーの王様になるつもりはなかったんですよ。松井秀喜に刺激されて“あんな風に影響力のある人間になりたいな”と思ったのがスタートでしたから。なので、今はグループの存在がどれだけ世の中を刺激し、影響を与えられるかに力を入れています。」

## 今後の展開

### ●メジャー化の推進

今後は、さらに宮森流のメジャー化を推し進める。当面の目標は、日本と世界で55店舗を実現させることだ。そのため、新しい調理工場の建設、素材確保のための農業への進出、専門知識を持った人材の登用による財務基盤の強化、そして質の高い人材教育を実施していくという。このうち、米と玉葱の生産は既に始まっており、人材教育に関しては朝礼や年間目標の設定が実施済みだ。

「規模を増やすことはチャンスを増やすこと。まだまだやりたいこと1000のうち20くらいしかできていない。あと980やることがある。つらいとか、厳しいとか言ってもらえない。実際、楽しくて仕方ないんです。たくさんの人と出会い、夢を語る。そして、おいしいご飯を食べる。これで幸せになれないはずがない。」

幸せを一身に感じながら、宮森氏のメジャーへの挑戦は続く。



トッピングの種類も多く、イベントも豊富。  
何より店員の元気がファンを生む。

## 社長プロフィール



### 宮森宏和（みやもり・ひろかず）

1973年12月10日 石川県金沢市生まれ。1992年 石川県立金沢向陽高等学校卒業後、金沢国際専門学校国際トラベル科に入学、旅行について学ぶ。卒業後、石川県内の旅行会社に勤務するも2003年 ヤンキース（当時）の松井秀喜のメジャー初満塁ホームランに刺激され、起業を決意。現在、その起業過程や経営理念について講演を行う等、様々な方面で活躍中。

## 会社プロフィール

- |        |  |
|--------|--|
| ●設立    | 2003年12月   |
| ●資本金   | 40百万円  |
| ●従業員数  | 437名（グループ全体 ※2010年5月現在）  |
| ●事業内容  | 飲食店FC事業  |
| ●本社所在地 | 石川県金沢市磯部町子6番地  |
| ●5つの心得 | 1.すべてはお客様の元気のために！<br>2.挨拶はイキイキゴーゴースマイル！<br>3.行動は即実行即報告一致団結！<br>4.困ったときはお互い様！<br>5.何事に対しても向上心を持ってみんなでゴーゴー！！ |

このレポートは、株式会社三菱総合研究所が信頼できると思われる情報ソースから入手した情報、データを基に作成したものです。株式会社三菱総合研究所は、本レポートに記載された情報の正確性、安全性を保証するものではなく、万一、本レポートに記載された情報に基づいてお客様に何らかの不利をもたらすようなことがあっても一切の責任を負いません。また、最終的な、投資やその他経営上の決定に関しては、お客様ご自身のご判断によって行われますようお願い申し上げます。