

# 経営情報

2024

9

「人は誰でも無限の可能性を持っている」

Interview [千房株式会社 代表取締役会長] 中井政嗣 氏



この冊子は環境に配慮したFSC® 認証紙を使用しています。



## ダブルって、心強い。

生活に大きな影響が出る  
ふたつのリスクに備えられる。  
ひとつの保険で、ダブルの安心を。

一時金と年金の  
ダブルで生活を長期サポート!



NEW  
ニッセイ みらいのカタチ

### 生活サポートW

生活サポート保険

日本生命  
NISSAY

※ご検討にあたっては、「契約概要」「注意喚起情報」「ご契約のしおり一定款・約款」を必ずご確認ください。(登)日本24-800,24/4/1,業務部

経営に役立つ情報満載のホームページ <https://www.seiwabl.co.jp/>

発行: 株式会社 星和ビジネスリンク

〒108-0014 東京都港区芝4-1-23 三田NNビル4階 / TEL: (03) 5439-2360

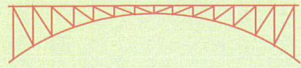
■本誌からの無断転載、コピーを禁止します。  
■記事・内容については、すべて(株)星和ビジネスリンクの判断で掲載しております。  
※「経営情報」に関するお問合せ keiejoho@seiwabl.co.jp

●お届けいたしましたのは



NISSAY  
生24-3285,業務部





# 「人は誰でも無限の可能性を持っている」

Interview

【千房株式会社 代表取締役会長】 **中井政嗣 氏**

**創業の原点は「お好み焼き店がカッコ悪い」従業員が誇りを持てる店づくりを決意**

中学卒業と同時に乾物店へ勤めに出た私はその後、義兄がオーナーシェフを務めていた小さなレストランでコック修業をしていました。自分の洋食店を持つのを夢見て、朝から晩まで一生懸命働いていたのですが、そんな私に持ち込まれたのがお好み焼き店の運営。大阪市内で高齢の夫婦が営む店を継がないか、という話でした。

「敷金、保証金不要」など好条件でしたが、私には迷いがありました。正直に言ってお好み焼きの店なんてカッコ悪いという思いがあったのです。しかし、義兄から「お好み焼きは単純な料理かもしれないが、だからこそ難しい。そんなに甘くない」と論じられました。

それで心が動き、「経営者自身がカッコ悪い

と言っていたら、そこで働く従業員はどう思うだろう。むしろ、働く人が誇りを持てるようなカッコいいお店をつくらせてやろう」と一念発起し、お好み焼き人生をスタートさせました。

「最初に嫌だ、カッコ悪いと思ったからこそ、いかにしてカッコいいお店をつくるか、従業員が誇りを持てる会社をつくるかというモチベーションが生まれました。

嫌だ、カッコ悪い、に改革の芽があったわけです」

最初のお好み焼き店での経験を経て1973年、今につながる千房の1号店を開業させました。



千房株式会社 代表取締役会長 中井政嗣(なかいまさつぐ)

1945年奈良県生まれ。中学卒業と同時に乾物店で働き始め、1973年に大阪のミナミ千日前(大阪市中央区)にお好み焼専門店「千房」をオープン。1980年代には百貨店に出店したほか、東海や東北、中国・四国、北海道、東京、九州へと店舗網を全国に拡大。格調高いお好み焼き・鉄板焼きハウス「ぶれじでんと千房」(1982年開業)、本格的創作鉄板料理の店「千房エレガンス」(2006年開業)など新業態の開発も進め、現在ではハワイ・ベトナム・韓国など海外7店を含む66店舗にまで増やした。2018年に息子の中井貴二氏が代表取締役社長に就任し、自身は代表取締役会長に就いた。2013年に日本財団の支援のもと、「日本財団 職親プロジェクト」を立ち上げ、代表を務めている。



『さしいれ 日本財団職親プロジェクト 2024全国版Vol.1』



「ぶれじでんと千房」の北店(大阪市北区曾根崎新地)

## コーナー紹介

- page 2 **みらいへの架け橋** 各界のオピニオンリーダーにインタビュー。企業経営に向けてのアドバイスをいただきます。  
中井政嗣氏「人は誰でも無限の可能性を持っている」
- page 5 **キーワードから読み解くDX** 今注目のDXについて、中小企業の抱える課題との関係から解説します。  
「2025年の崖」とは?
- page 7 **バトンリレー** 事業承継の前と後で、何が変わり、何が変わらなかったか。代表者を直撃します。  
「株式会社ワガスポ」(岩手県北上市)
- page 9 **老舗&ベンチャー** 変革にチャレンジしている老舗企業と、伝統をいかしているベンチャー企業をご紹介します。  
「株式会社安藤醸造」(秋田県仙北市) 「株式会社Legalscape」(東京都文京区)
- page 11 **こんどどこいこ** 毎号、地域の名産品をご紹介します!  
「埼玉県熊谷市」(株式会社紅葉屋本店)
- page 13 **ビジネスチャンスを探せ!** 商機を求めて奮闘する企業・団体に迫ります。  
「株式会社日本イトミック」(東京都墨田区)
- page 15 **進化系企業** 様々な困難を乗り越え、未来に向けて進化を続ける企業の姿を描きます。  
「株式会社日本農業」(東京都品川区)
- page 17 **事例に学ぶ中小企業のリスク対策** 中小企業をとりまく様々なリスクとその対策を、事例に沿って解説します。  
役員退職金に関する税務
- page 19 **実践! 健康経営<sup>®</sup>** 健康経営優良法人の取り組みをご紹介します。 ※「健康経営<sup>®</sup>」は特定非営利活動法人健康経営研究会の登録商標です。  
「四日市合成株式会社」(三重県四日市市)
- page 20 **SDGsアクションケーススタディ** SDGsの取り組みに向けて具体的な事例をご紹介します。  
「平林金属株式会社」(岡山県岡山市)
- page 21 **前進! 地域創生** 日本各地で進んでいる地域創生の取り組みをご紹介します。  
愛知県岡崎市 三者の強みをいかした協働取り組みを実施!



くげし 久下橋

埼玉県熊谷市屈戸と久下地区の間を流れる荒川に架かる全長282.4mの橋。久下橋の架かる荒川土手は、江戸時代には中山道が整備され「久下の長土手」として知られていました。また「左富士」として親しまれた中山道の名所が付近にあり、富士見の名所としても人気。橋の真正面に見事な富士山を眺めることができ、2004年には、「関東の富士見100景」に選定されました。



FSC<sup>®</sup>認証紙とは FSC森林認証制度は、適切に管理された森林から伐採された材料および管理原材料、再生資源を用いて、環境保全を意識した製造工程にて製品が正しく管理・製造されたことを証明する制度です。FSC(Forest Stewardship Council<sup>®</sup>、森林管理協議会)は責任ある森林管理を世界に普及させることを目的とする独立した非営利団体であり、国際的な森林認証制度を運営しています。



百貨店や高級ホテルへも出店  
千房3業態で国内外66店舗を展開

「とにかくいいものを売りたい」と努めました。材料にこだわり、いかはするめいかではなく生のもんごういかを、豚肉はバラ肉ではなくロースを、えびは小えびではなく有頭えびを丸ごと使いました。原点である「かついいお店」づくりにも邁進しました。それまでのお好み焼き店のイメージを変えるスタイリッシュな店づくり。従業員の服装もTシャツ、ジーンズに前掛けというそれまでのスタイルからYシャツとネクタイの上に白衣コートというスタイルに変更しました。

そうして百貨店や高級ホテルへの出店、飛行機の機内食への採用など、お好み焼きの可能性を広げました。また、店舗業態もベーシックスタイルの「千房」に加え、格調高い内装の店内で創作お好み焼きや鉄板焼きを味わえる「ぶれじでんと千房」、お好み焼きや多様な創作鉄板料理をお酒と一緒に味わえる「千房エレガンス」へと拡大。店舗数は国内外66店まで増えました。

創業45周年を迎えた2018年、社長を息子の貫二に継がせ、私は会長職に就きました。大手証券会社勤務を経て4年前に当社に入社していた息子に、私が命じた社長承継の条件は2つだけです。ひとつは、前職の証券会社と千房の比較は絶対にしないこと。みんな誇りを持って働いているのだから比較は絶対にNGです。

もうひとつは、今日入社したばかりのアルバイトも含め、すべてのスタッフに対して感謝の気持ちを忘れないこと。この2つさえ守ってくれたら大丈夫だと思っています。

元非行少年少女が入社して活躍  
法務省の依頼を受け元受刑者の雇用も決断

話がさかのぼりますが、私が千房を創業した1973年は第1次オイルショックが始まった年。世の中は不景気色で、お客は入らず、売上げは伸びない。店づくりが間違っているんじゃないだろうか。思い悩む日々が続きました。

加えて労働力不足も深刻。募集しても人は集まらずに切羽詰まった状況が続ぎ、面接に来てくれた人はやる気さえあれば、すべて採用しました。後で判明するのですが、その中に元非行少年少女や元受刑者などが含まれていたのです。

その中には途中で辞めていたり、問題を起こしたりした人もいましたが、店長になり、更にその上の幹部に昇進した人材も多数います。奈良県の農家に生まれた私は勉強が嫌いで、学業成績も悪かった。そんな私が千房の全国展開



味に磨きをかけてきた千房のお好み焼き

自分と未来は変えられる  
信じているから採用内定を出す

前代未聞の刑務所内での採用活動。所内で応募者に面接をして採否を決めます。採用したら、仮釈放後の元受刑者の身元引受人になり、住まいと仕事を提供。最初はアルバイトからスタートです。そうしてこれまでに62人を採用しました。

仮釈放中に採用した元受刑者が、刑期満了になったとたんに社員寮から姿を消して行方不明になったり、店長に昇進した元受刑者が店のお金を持ち逃げしたりと、うまくいかないケースもありましたが、私は希望を持っています。62人のうち再犯は1人だけ。現在の勤務者は7人で、残りの人たちは他の会社に正社員として就職したり、結婚退社したりと行き先は様々。きつと新

天地で頑張ってくれていると信じています。

元受刑者に私は携帯電話番号を教えて「困ったらいつでも電話して」と伝えていきます。最初は頑張りうと思っても、いつか必ずつらいこと、苦しいこと、寂しいことがある。そんな時、「助けてください」と言えることが真の自立です。

ある少年院で講話をする機会があり、院生から「どうして罪を犯した者を雇用するのですか」と質問を受けました。私は即答しました。「何か問題がありますか」と。「あなた方は確かに罪を犯したが、反省したんでしょう。それとも、また罪を犯すつもりですか。違うでしょう。私は信じています。裏切らないでください」と続けたら、質問者は涙ぐんでいました。「自分と未来は変えられる」と私は信じています。



受刑者の受入先は「社会」  
その成功事例を  
提示していきたい

私が伝える「職親プロジェクト」

出所者・出院者の社会復帰を支援  
422社が参加し、800人余を雇用  
2013年にスタートした、刑務所出所者や少年院出院者の社会復帰支援事業「日本財団 職親プロジェクト」の代表を務めています。プロジェクトに賛同する「職親企業」と法務省矯正局・保護局が連携し、出所者・出院者を「就労」「教育」「住居」「仲間づくり」の観点から支援する活動です。  
日本財団と関西企業7社で始めたこの取り組みは、北海道から沖縄まで全国11地域に支部が広がり、職親企業は422社に拡大。雇用した出所者・出院者も延べ806人に上ります。  
雇用したケースでは残念ながらうまくいかなかった失敗事例も多くあります。私たちはそうした失敗も成功も包み隠さず、連絡会議の場などで発表することによって経験を共有。失敗事例ではつらさを分かち合い、成功事例では感動を分かち合っています。  
私は職親プロジェクトの活動をオーブンにすることで、更生を誓って刑務所・少年院を出てくる人たちを受け入れる素地を社会につくりたいと考えています。多くの企業経営者に関心をもち、参加してほしいと願っています。



に乗り出した当時、母親に「私がこんな風に成長すると思っていたか」と尋ねたところ、「夢にも思わなかった」と答えました。私のことを一番知っているはずの母親でさえ、そんなもの。人の成長は誰にもわからず、人は誰でも無限の可能性を持っていると言えます。

そんな私の採用経歴を知った法務省から受刑者の就労支援依頼があったのは2008年のこと。創業当初と違い、当時は多くの入社希望者がいる会社です。役員会も社内も賛否両論。「元受刑者が店にいたら、お客様が怖がって来てくれなくなる」「会社がつぶれてしまう」。そんなネガティブな意見も少なからずありました。しかし、私は「そんなお客様もいるかもしれないが、応援してください。お客様もきっといらっしやる」と考え、最終的には私の責任で元受刑者を雇用することを決断しました。