

人のご縁で
でっかく
生きて！

南クロフネカバンニ一代表

中村 文昭

僕の夢はお店を持つことじゃなかったんです。これは僕が師匠から教わったことなんですけど、「何の為にやるか」です。普通は「どんなお店を出すか」でしょ？

でも、僕は「何の為に店を出すのか」というところから発想することを徹底して教えられました。「何の為に」があるから店が儲からなきゃいけないんです。そこで稼いだお金を次の段階でどう生かすかが明確になっているんです。

もし、店を出すということしか見てないと、そこで儲かったとき、凶に乗ってしまいます。だから、僕が店を出してからわずか7カ月で借金を返済し終わったとき、師匠が来てくれて、もう一度原点を叩き込まれたんです。僕のオンボロ長屋には風呂がなかったの洗濯面器持って2人で近くの銭湯に行って、帰ってきてから二つ布団を敷いて、寝ながら師匠は言うんです。

「お前なあ、こんなに儲けさせ

僕の商売には「何の為にやるのか！」がある

◇6◇

でもらっているのは、このお金を次に生かす為やろう？」「そうです」「だったらお前、この部屋から出るな」当時の僕には月に150万くらいの小遣いがありました。なのに「この1万8千円の部屋から出るな車も買わない。店まで歩いて行って言われたんです。それから僕は6年間歩き続けました。毎日洗面器持って銭湯に通いました。

□ ■ ■ ■ □

店は10席しかない小さな店です。そこに毎日たくさんのお客さんが来てくださるんですけど、「お前んとこ、座れんの分かってるから」と言ったらパイプ椅子を自分の家から持ってきて外に座っているお客さんもいました。だから10席なのにいつも20〜30人いるんです。

ドリンク出すのが遅れても常連さんは「オレは最後でいい」と言うし、初めてのお客さんが来ると、「こち座って。ちようどオレたち出るところだから」と言っただけで席を空けてくれるんです。

こういう状態だから7カ月で借金が返せたんです。

でもどうしてお客さんが僕を応援してくださるか分かりますか？ それは僕が商売を通じて、その後にやりたいことを常連さんが分かっていたからです。

みんなから言われました。「お前、なんで洗面器持って歩いてるんや？」って。「僕やりたいことがありましてね」「何だ？」って聞かれるんで、「僕こんなことやこんなことをやりたいんです」と言つと、お客さんが「すごいなあ、オレ、力になるわ、応援するわ」って言うってくれるんですよ。

つまり、僕が売上げをずっと上げ続けてきた理由の一つは、いつも夢を語っていたからです。それで、周りの人が「こいつにはもつと儲けさせないかん」という気持ちになってくれたんです。

つまり、周りの人を引き寄せた大きな力は、僕が何の為にやっているのかという思いを語り続けていたことなんです。

そのあと僕はウエディングレストランをつくるんですけど、それは次のステップで、さらにその次に世の中の為になることを僕はいつも語っていたんです。
(昨年、高鍋西都法人会が主催した講演会にて)