



理大人列伝

1 有名歌手を育てたシニア水泳のメダリスト

勝又 剛

1948（昭和23）年3月に神奈川県で生まれる。1970年東京理科大学薬学部製薬学科を卒業。しばらく正業につかずアルバイト生活が続けた後に「音楽工房モスファミリー」に入社。その後、音楽事務所「ボアミュージック」を設立し、やがて「徳永英明」と出会い、歌手として育て世に送り出す。東京理科大学では水泳部で活躍していたが、50歳を契機に本格的にシニア水泳に取り組む。60歳以上が参加する国体「ねんりんピック」に東京代表の水泳選手として出場し、優勝するなど多くの成績を残している。現在では「理大しぶき会マスターズ会長」「日本体育協会公認水泳指導員」「東京都民生涯スポーツ大会（水泳）目黒区監督」「東京都目黒区水泳連盟ジュニア育成コーチ」として活躍中。



数々のメダルと盾に囲まれた勝又（自宅にて）

2011年（平成23）5月18日に勝又剛は水泳仲間からメールをもらいました。内容は「昨夜NHK総合テレビで放映された音楽番組『SONGS』に出演していた歌手が『デビュー当時、音楽事務所の勝又さんには本当にお世話になった』と実名で話していたぞ。それって君のことだろう」というものでした。それまでも民放テレビで何回か同じような話をしていました。いつも仮名の「Kさん」とか「K社長」でした。NHK全国放送で、ついに本人の口から「勝又」と実名で公表されてしまったのです。その歌手こそ、今やCM、歌番組、コンサートの大人気の「徳永英明」本人でした。音楽事務所の社長として活躍したあと、現在ではシニア水泳界で旋風を巻き起こしている東京理科大学薬学部卒の変わり種、勝又剛の半生を追ってみましょう。

水泳選手とバンド演奏で過ごした学生時代

勝又は、箱根駅伝の難コース（通称「山登り」）で

有名な5区の小田原中継所スタート地点近くで生まれ育ちました。そのため小学校は、全校生参加の競走大会があつたくらい運動が盛んでした。勝又少年はその競走大会に出場して全校で10位の成績を残したので、子供駅伝選手に抜擢はってまされました。将来は箱根駅伝の選手になろうと考え、中学校では陸上部に入学したものの挫折さくせつしてしまいます。水泳は学校大会などに参加していた程度でしたが、上位に入っていたので「今度は水泳で頑張ってみよう」と考えるようになりました。高校は世田谷区にある成城学園に入学しました。水泳部に入学したのですが、実態は水球が専門だったので退部し、体操部に入学することにしました。一方、学内の水泳大会では優勝することもあつて、担任の先生からは一目置かれていた存在だったので。

そしてこの頃に、将来を大きく変えることになる、もうひとつの楽しみと出会うことになります。勝又の高校時代はベンチャーズなどのエレキバンドが大流行した頃でした。在学していた成城学園ではグループサウンズのビレッジ・シンガーズ、ズー・ニー・ヴー、プロード・サイド・フォー、森山良子もりやまりよこなど多くのミュージシャンが活躍していました。彼らの影響を受け、体操部などの仲間とバンドを作つては演奏をしていました。運動と音楽で青春を謳歌おうちかしていた高校時代でした。

クラス担任は大学を卒業したばかりの末次先生で、生物と化学を教えていました。水泳とスキーの本格的指導も受けていたこともあり、その人柄にほれ込んでいたのです。化学の試験のときに、黒板に書いた化学式を薄く消して机から見えるようにして、カンニングをしてしまったことがありました。このときは何人も生徒と共謀してカンニングをしたのですが、先生から「何をしているんだ、お前たちは！」と叫ばれ、「勝又君らがやりました」と裏切る生徒が現れる始末となり、犯人の一人に仕立て上げられてしまったのです。担任でもあつた試験の先生から職員室で叱しかられ退学騒動になつてしまいました。校長室に呼ばれたものの、顔を見るや一笑に付されて謹慎処分だけで済んだというエピソードもあり、別の意味で一目置かれるようになっていました。

成城大学には文系学部しかなかったもので、理系志望だった勝又は東京理科大学の薬学部に入りました。水泳部に入学したものの、当時の大学水泳競技は1部、2部、3部制で構成されていきました。東京理科大学は3部に所属していて、アマチュアレベルの個人記録挑戦が中心でした。とはいえ練習量はかなりハードだったようで、先輩からのしごきも多かったそうです。

本格的な選手がいたわけでもないのに、水泳選手を専門に強化している大学が参加する日本学生選手権水泳競技大会に出場しても、太刀打ちできないことは明らかでした。そのため同じような環境の学生で競泳を行う、東日本理工系大学選手権水泳競技大会には積極的に参加していました。勝又は、この大会のリレーに出場し、バタフライ選手として見事1位となったこともあつたのです。また関東学生選手権3部水泳競技大会でも、個人バタフライ種目で3位になるなど大

活躍をしていました。1968（昭和43）年の東京湾10km継泳競技大会では、東京理科大学水泳部の後輩である山本修一らとリレーに出場し、見事3位となって毎日新聞に掲載されたこともありました。

練習用プールがない東京理科大学では、当時は後樂園や東大のプールを利用して練習に励んでいたのです。現在も東京理科大学には水泳部はあってもプールがなく、練習はもっぱら江東区の東京辰巳国際水泳場を利用しているそうです。1951年に水泳部が発足してから700人以上のOB（しづき会）を輩出している歴史あるサークルですが、いまだにプールすら設置されていないため、大学側に早期実現を懇願しています。

音楽の道へオフコース

薬学部は女子学部と言われていたくらい女性が多く、少数派の男性は存在感が薄かったのです。成績がパットしなかった5人の薬学部男子学生が集まって「バンドでもやろうか」ということが、それからの勝又の人生を大きくオフコースさせてしまうことになります。

当時の水泳部は、春先から秋口までの期間を除くと野外プールも閉鎖されてしまい、週に1回の陸上トレーニングで体力を強化するだけの活動になっていました。その期間、5人のバンド仲間は学業そっちのけで音楽活動に全力を注ぎ、学園祭などでアマチュア活動をしていました。学業成績も良くなく就職活動に失敗して、卒業後はいろいろなアルバイトをしていたのですが、仲間を集めてバンド演奏でも稼いでいました。

1970年当時はデパートなどの屋上で営業していたビアガーデンが盛んで、またキャバレーも都内に多く存在していました。そのため生演奏バンドの需要も多く、ギャランティ（出演料）も当時の大学新卒の手取り給料よりも高かったため、ずるずるとバンド生活を続けていました。当時はズー・ニー・ヴーやビレッジ・シンガーズの先輩たちからバンド演奏やギター指導を受け



大学3年（1968年）水泳部時代の頃

ていたもので、かなりの腕前になっていました。プロからもグループサウンズのオーディションを受けてみたらと言われたほどでした。

卒業後数年経過した1974年頃は、フォーキングやグループサウンズからニューミュージックに流れが変わっていました。当時流行っていた「わたしは泣いています、ベッドの上で

……」を歌っていた「りりイ」のマネジャーから、全国ツアーのバンドを探しているという話が舞い込んできたのです。これは千載一遇のチャンスが来たと思っただけですが、オーディションは与えられた課題曲を「りりイ」本人と一緒に演奏し、一番気に入ったバンドが選ばれるというものでした。ほかに3グループのバンドが来ていたのですが、最終的には勝又のグループが専属バンドとして選ばれました。「りりイ・アンド・ハードロード」という名前で2年間ほど活動しました。しばらく経過する頃には、時代は生ギターとヴァイオリンのフォーク系の曲への路線変更になっていき、専属バンドの契約が解除されたのです。

当時、勝又はバンドマスターとしてマネジャーとの交渉もしていたため「今度は、君が『りりイ』のマネジャーにならないか」といった話もあったそうです。一方、荒井由実の楽曲を歌うバンドとしてデビューしないかというオファー（申し入れ）もありました。しかしテレビ出演が気に食わないとか、曲や詞が自分たちに合わないという理由で辞退してしまい、バンドも解散することになりました。

すでに30歳近くになっていて、結婚して子供も生まれる予定だったので、生活も考えないといけなくなっていました。いままら薬剤師の免許をとって転職するというわけにもいかず、当時活躍していた浅川マキ、桑名正博、イルカなどを擁する「音楽工房モスファミリィ」に正社員とし

て入社したのです。入社当時は新人歌手の育成担当をしていたのですが、数年後に所属歌手が事件を起こしてしまい、宣伝費などの多額な投資が回収できず会社も倒産してしまいました。

再びアルバイト生活を強いられ、音楽業界の会社へ頭を下げて仕事を探す毎日だったと言います。30代半ば近くになっていたので、なかなか会社も見つかりませんでした。そこで、勝又は自身が代表となる「ボアミュージック」という音楽事務所を起業することにしたのです。とはいっても、ほとんど一人で営業や企画をこなすというスタイルでした。寝る暇もなく動き回っていて、まだタレントを抱えるほどの事務所でもなければ資金もありませんでした。レコード会社とのコネはあったので、食べていくために楽器運搬やスタジオの配線係などで生活をしていました。

当時を振り返って「仕事がないときは、地下鉄工事や配送業などのアルバイトもしていた最悪な時期でした。音楽事業とはほど遠い生活も余儀なくされていたのです」と語っています。

当時ヒット曲の多くを手がけていた作曲家・鈴木キサブロー、作詞家・岡本おさみと知り合った時期でした。一緒に組んで1985（昭和60）年鳥取国体に向けたテーマソングや日産ラングラーという車のCMソングも手がけました。「キサブローと勝又の2人で今のバンドブームに風穴を開けよう」と意気投合したことも、その後大きな力になったと言います。

札幌市を流れる豊平川に再びサケを戻そうという「カムバックサーモン運動」が起こり、

1979（昭和54）年からサケ稚魚の放流が再開されました。当時札幌市にいた東京理科大学水泳部の後輩である山本修一と読売新聞の記者の2人に依頼して、サケの稚魚をテーマソングにする企画を札幌市へ持ち込んだことがありました。札幌市の注文を受けて制作した『がんばれサーモンベイビー』と『サーモンくん』という曲をレコード発売（1981年）したのです。その曲を歌っていたボーカリスト「竹田のぶあき」から、1983年に1人の青年歌手のデモテープを1本もらったことが、その青年と勝又の人生を大きく変えることになるのです。

徳永英明との出会いと別れ

竹田のぶあきからもらったテープには、『レイニーブルー』が入っていました。印象に残った声ではあったのですが「プロデビュするにはイマイチだった」と、そのときは思ったそうです。しばらく経過してからその歌が気になっていたので、乃木坂のマルキーズという店で初めて本人と会うことにしました。会ってみると「雰囲気の少し変わった青年だな」というのが第一印象だったと言います。「ほかに何か作った曲はあるか」と聞くと、その後50本くらいのテープを持ってきたので何回か聴いてはアドバイスをしていました。それから1〜2年くらいのあいだは2人で楽

曲作りをしていました。

「完成したので一度ライブハウスで自分の歌を聞いてくださいよ」ということになり、1985年に新宿のライブハウス・ルイードに聴きに行きました。「本当にプロデビュりたいのなら、タバコを止めて発声練習から始めなさい。それと腹筋をつけるために走って運動もしたほうがいいよ」とアドバイスし、ボイストレーナーも紹介したのです。音楽事務所ボアミュージックには、ほかにも歌手をめざす人は多かったです。彼だけがまじめに言うことを聞き実行する男だったので、気に入って事務所面で面倒をみることにしました。後日談と勝又は言いますが「本人はすでにボアミュージック所属と名乗って、レコード会社に売り込みをかけていたらしいんですね」

この青年こそ「徳永英明」として、その後大きな飛躍をすることになります。勝又も、「俺と組んでもうけてくださいよ」という徳永英明にどどん魅かれていきました。1985年夏のマリンブルー音楽祭に出場して徳永が見事グランプリをとると、何社かのレコード会社のうちラジオシテイレコードとの契約が決まりました。まもなくレコーディングが終了し『ガール』と名づけられたファーストアルバムが誕生しました。その打ち上げで、徳永英明の長電話で乾杯が遅れたことに関係者から強く叱咤激励され、徳永英明はプロとしての意識を強くしたのでした。

1986年1月21日、アルバム『ガール』、シングル『レイニーブルー』でラジオシテイレコー

ドより、徳永はついにデビューを果たしました。それから何枚かアルバム、シングルを制作したのですが、制作費が回収できませんでした。楽曲作りは進行して徳永英明も熱心に練習を繰り返していたのですが、勝又は肝心な資金が底を突きかけていました。

「徳永英明はともかく、今のバンド全盛時代にソロでやるという勝又君は、いったい何にこだわっているのか? ところで資金はいくら必要なんだ」と言ってくれたのは、勝又の仲人だった文化放送グループ・セントラルミュージック(JCM)の茂木高一社長でした。

その後もいろいろと協力してもらったのですが、徳永英明の売れない時期が続いていました。やがて「勝又君、『徳永英明』はもう終わりにしよう。売れそうにないからね」と茂木社長に言われ、「最後に、レコードを1枚だけ出してほしい」と懇願しました。「勝又君、そこまであきらめないって何なんだ。鈴木キサブローも気合を入れているみたいだし、これが最後の1曲だよ」と言われたときには、徳永英明とも5年近い付き合いになっていました。

すでに、大津あきら作詞、鈴木キサブロー作曲の『輝きながら』はサビの部分で完成していたのです。それをCM代理店会社の関係者に聞かせたところ「これいいよ!」と評価され抜擢されたのが、1987(昭和62)年のバレーボール『がんばれニッポン』のフジカラーCMでした。『輝きながら』はアポロン工業からシングルレコードとして発売され、1万5000枚ほど売

ました。レコードは出したものの、世間一般ではまだ知名度も低くブレイクしたとは言えない状況でしたが、やがて当時の歌番組「ザ・ベストテン」「トップテン」「夜のヒットスタジオ」に徳永英明が出演するようになって人気も上昇し、レコードが30万枚も売れるようになりました。

ところがレコード売り上げが伸びてきた1990(平成2)年、徳永英明は「ポアミュージック」から独立して、個人事務所「マゼラン」を設立してしまつたのです。徳永英明とは分裂状態になり、それ以降疎遠になってしまったと言います。勝又はその後も音楽関係の仕事を続けましたが、心労も度重なりダウンし、さらに肺気腫などの病気で入院してしまいました。



ポアミュージック時代(LA.のレコーディングスタジオにて)



デビュー当時の話が詳しく書かれた本(自由国民社)

医者からの勧めもあり、また健康状況も悪化し体力も落ちてきた50歳を契機に、かつて活躍した「スイマーとしての勝又剛」へ再び戻ることを決意したのです。それ

以降、水泳選手としての時間に重きを置くようになっていきました。全盛期は協力社員も入れて60人を擁した「ボアミュージック」もプロダクション部門を閉鎖し、社員もリストラして音楽著作権管理のみの事業に縮小したのです。

水泳ジュニア育成に励むゴールドメダリスト

50歳で再開した水泳は長年のブランクもあり、競泳に出てもマスターズ水泳協会の全国50傑ランキングでは上位に入れませんでした。その後、ジャパンマスターズ選手権大会に10年連続出場して表彰されるほど練習を積み、さらに泳法改善を取り入れた結果、2008（平成20）年には、50mと200mバタフライ（60歳〜64歳）部門で全国ランキング2位になったのです。

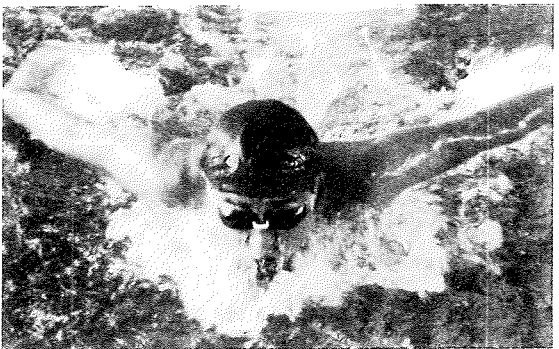
この200mの泳法は60歳になっても記録が伸びる「タイムアップをねらう中高年の2バタの泳ぎ方」として水泳専門誌『S W I M』に2年後に掲載されました。60歳になった勝又に、鹿児島県で開催される「全国健康福祉祭（愛称：ねんりんピック）」の東京都代表選手として出場依頼の案内が自宅に届き驚きました。「まさか本当に自分が出場するのか信じられなく、東京都に確認しましたよ。そうしたら『ねんりんピック』に出場してほしいというんですね」と初めてそうい

う名前の競技大会があることを知ったのです。

「ねんりんピック」とは、60歳以上の高齢者を中心とするスポーツ、文化、健康と福祉の総合的な祭典として毎年行われています。50mバタフライ水泳競技に初出場したところ、いきなり金メダルを獲得してしまいました。翌2009年の東京大会では、選考試合で強豪相手に負けて出場できなかったのですが、2010年、石川大会の同競技種目に出場して前年に負けたライバルにリベンジを果たし、再び表彰台にあがって銅メダルを獲得しました。

2012年秋に予定されている宮城・仙台「ねんりんピック」では、前年の東京都代表選考会50mバタフライで優勝しているのが出場できる見込みだと言います。「最終選考は3月頃なので、出場できれば再度優勝をねらいたいですね」と意気込みは大きいのです。

かつてオリンピック代表選手や日本記録並みの成績をもった実力者も、年齢が上がるにつれて記録も下降するものです



得意のバタフライ（ジャパンマスターズにて）〈男子50mバタフライ〉



目黒区の日大プールにて（前列左から2番目）

が、勝又は反対に練習と泳法改善をした結果、彼らの記録に追いつき追い越せる実力を身につけてきたのです。今では過去に大きな大会で実績を残した他大学水泳部OBや元オリンピック級の選手からは「ねりんピックでは勝又に負けてもしょうがないけど、3部の東京理科大学水泳部ごときには負けたくないね」と笑いながらよく言われるそうです。2010（平成22）年のマスターズランキング50mバタフライ（60歳〜64歳部門）では、31.96秒という記録で全国3位の実力者になりました。選手で活躍するだけでなく、現在ではジュニア育成にも力を入れています。10月のある日曜日、目黒区の日大プールには小中学生を中心にして熱心に水泳を教える勝又がいました。指導を受ける子供たちも真剣に練習に励んでいます。そういえば、25年ほど昔に、あの「ルイード」で出会った青年が必死になって歌の練習をして、トップ歌手に育ったのと妙にダブって見えてしまいましたが、いずれ、この中からオリンピック選手が現れるかもしれません。「千里の馬は常に有れども伯楽（馬の良否を見分ける者）は常には有らず」は、今競泳の中でよみがえろうとしてい

るのです。「目標に向かってやり続けること、挫折してもあきらめないこと」、この言葉を今の若い人に伝えたいと語ってくれました。振り返れば、これまでの人生は、自分で何かこういうことをしたいと思うときに、かならず良い人に出会い指導を受け、または仲間として共に行動する人が現れてきたと言います。「今こうして水泳を子供たちに指導しながら一選手として競技に参加しているのも、人間関係に恵まれてきた結果だと思えます。最後に、長女のひびき夫婦と二女のゆりの応援があつたからこそ今があると思っています」と語る勝又の活躍はまだ終わりません。

（2012年2月号）



理大人列伝

11

サイゼリヤ革命を興した外食産業の風雲児

しょうがきやすひこ
正垣泰彦

1946（昭和21）年1月に兵庫県で生まれる。1968年に東京理科大学理学部物理学科卒業。大学4年生になった1967年4月にレストラン「サイゼリヤ」を創業。1973年に㈱マリアーナ商會を設立し、代表取締役社長に就任する。1992（平成4）年に㈱サイゼリヤに商号を変更し、1994年7月に100店舗を達成。1998年に日本証券業協会に株式を店頭公開する。1999年東京証券取引市場第二部、2000年に同市場第一部上場を果たす。外食産業で活躍した人として2010年外食アワード受賞。2013年11月、国内に1000店舗を達成し、海外にも事業展開中。

「人のために・正しく・仲良く」という基本理念のもとに、日々価値ある食事をお客様にご提供し、毎日の暮らしの中で利用いただけるよう挑戦し続けています。そのためには、おいしい料理をリーズナブルな価格で提供することを哲学にしています」とサイゼリヤ本部で語るのは創業者の会長・正垣泰彦です。大学生時代に創業したレストランは、その後事業拡大を果たし、いまや日本を代表する優良外食企業として成長し、外食産業界に「サイゼリヤ革命」を興したとして知られています。



サイゼリヤ本部にて（2012年8月）

ガキ大将だった少年時代

終戦間もない1946（昭和21）年1月、兵庫県朝来郡生野町（現在は朝来市）で、正垣は祖父と父を医者を持つ5人兄弟の三男として生まれました。祖父は近所の人たちに慕われていたので、とりたての野菜や魚などがよく自宅に届けられていました。それらの食材で母が調理した料理を近所の人に配つ

ていました。「小さなときに、出来たての料理を人々が喜んで受け取ってくれたことを何度も経験していたことが、その後もずっと記憶の中に残っていました」と幼少時代のことを語ります。小学校3年生の秋、家族は兵庫県から東京に引っ越してきました。この頃の正垣少年は、勉強家ではなく、どちらかといえば暴れん坊だったようです。もともと兵庫にいた頃からガキ大将でしたが、東京の小学校に初登校した日に、給食用にと箸と茶碗を持参したところ馬鹿にされ、それで頭にくて取っ組み合いのケンカをしたことがありました。暴れん坊だった正垣は東京でもすぐにガキ大将になり、みんなの面倒をよく見ていました。

1958（昭和33）年に杉並区の私立校成学園中学校に入学しても、勉強には身が入らず外で遊んでいたことが多かったと言います。中高一貫校だったので1961年に校成学園高等学校にそのまま入学することになりました。ところが1年生のときに大きな出来事に遭ってしまいました。地元近くで起こったある事件を捜査していた警察がその事件に関係して、パーティー券を売って稼いでいるグループに目をつけたのです。正垣はそのグループの一人だったのですが、事件とは無関係でした。下っ端が勝手に起こした出来事でしたが、その不良グループのリーダー格だったことから学校にまでパトカーが来る騒ぎになり、学校側は退学処分を検討していました。担任の平澤先生が「私が責任をもって対処するから」と学校側を説得し退学を免れたのです。何かあ

るとすぐ殴るような厳しい接し方だった担任の先生が、必死になってかばってくれたのでした。当時は勉強が嫌いだったのですが「お前はやれば出来るはずだ。頑張って大学に入ったらどうか」と平澤先生に言われました。先生が自分のことを心配してくれたことが分かっていたので「それでは、先生のために大学を受けます」と言って坊主頭にして改心し、2年生のときは必死になって勉強しました。

おかげで3年生になるとときには優秀なクラスに入ることができ、東京理科大学理学部物理学科の入学を志望しました。もともと理数系は強かったのですが、試験科目が物理、数学、英語の3科目だけというのも大きな理由でした。英語は全然出来なくても物理と数学で満点取れば合格できると考えていたのです。医者の家系だったので勉強の素質があり、3年生のときには国立大学の入試問題や東京理科大学の教養課程で学ぶ数学の問題にも取り組んでいました。「当時は勉強が面白くてたまらなかつたです。必死になって数学と物理を中心に勉強したものです」と受験時代を語ります。東京理科大学を受験したのは、先生に勧められたことと試験が3科目だけだったこと、それと夏目漱石の小説『坊っちゃん』の出した学校で名前を知っていた程度の理由だったのです。

学生アルバイトで発揮した商才

1964（昭和39）年4月にストレートで東京理科大学理学部物理学科に入学しました。何か目的があつて入学したわけではなかったもので、入学しても大学の授業に対する興味はあまりなかったのです。空手部に入学して他大学との試合にも出場したのですが、2年間いけば体育授業の単位になるという理由により途中で退部し、それからはアルバイトに専念しました。

当時は新宿区の自宅から通学していたので、淀橋むすしにあつた青果市場（現在の北新宿四丁目にある東京都中央卸売市場淀橋市場）で仲買の手伝いもしました。仕事の手際よさから「君は商売に向いているよ」と仲買に言われたこともありました。また千葉県のレジャー施設で行われたパーティーの企画・運営を任せられイベントを成功させました。ここでもスポンサーから「おまえ商売人としてやったら将来成功するぞ」と言われたこともありましたが、その言葉は後になって事実となるのです。

3年生の春休みに、新宿の「渋谷食堂」という飲食店が皿洗いのアルバイト求人広告を年中出しているのが気になっていて、面接を受けに行つたことがありました。「なぜ1年中募集しているのですか」と店長に聞くと「アルバイトに来て時給が低く、仕事もきつくてすぐに全員やめ

てしまふんですよ」と聞かされました。そんなにきついならやってみようということで働き始めたのです。ところがこのアルバイトが楽しくてたまらなかつたのです。きついと言つていたのは5階にあつた食堂の皿洗い作業の他に、閉店時に店を出た残飯などを1階まで階段で運ぶ仕事でした。しかし本人はまったく苦ではありませんでした。ここで働くうちに、ゴミ出しの時間帯に同じく3階の階段でゴミ出しをする男と仲良くなつていきました。17歳の調理師見習の山本慈朗じろうとの出会いでした。やがて山本は、4歳年上でリーダーシップがあり独特な考え方を持つ正垣にひかれていきました。それ以来2009（平成21）年に専務取締役で定年退職を迎えるまで、40年以上にわたり正垣の右腕となつてサイゼリヤの成長に大きな貢献を果たすことになるのです。

正垣が渋谷食堂でアルバイトしたのは1年足らずでした。卒業論文だけは提出してきちんと言業をしたと思います、アルバイトをやめようと親方に話したら「君にはこの商売が合っている」と言われてしまいました。さらに山本をはじめとする若い従業員も、新しい店を開くなら一緒に付いていくと言い出したのです。独立することなど全然考えていなかったたので戸惑つていました。そこで父親に「自分ではないけどレストランをやらせたい人がいるんだけど。だれか板前もとやわたを知らないか」と他人事の話として打診してみたのです。すると総武線の本八幡駅前もとやわた（千葉県市川市）の「サイゼリヤ（Sazeriya）」という名前の36席のパウラーを設備ごと購入してくれたのです。



1968年開業当時。右：正垣泰彦社長、左：弟の邦夫副社長（故人）

かくして4年生だった1967（昭和42）年7月7日に飲食店をオープンさせました。「店名はそのまま使うことにしたのですが、どの国の言葉でもなかったのです。ギリシャ神話の女神アフロディテの俗称Cythereaをもじって付けたのではないかと思いますね。自分としては店名にはこだわっていませんが、女神（ビーナス）の意味に近いので気に入っていました」と名前の由来を正垣は説明しています。

渋谷食堂を一緒にやめた山本ら5人をその店に勤めさせれば自分の役目は終わったと思ったのですが、開店しても全然お客様が来ない日が続きました。商店街から脇にそれたところにある八百屋やちやさんの2階という目立たない場所にあり、設備も手入れがされていなくて放置状態でした。売り上げがなく給料も払えなかったため、自分も店で働くことにしました。時間のあるときは、西洋料理と企業経営に関する本を買って独学で勉強していました。

店に入ってコックさんに調理方法を教えてもらい、その後も43歳になるまでの22年間、厨房ちゅうぼうに

入って調理することになってしまいました。当時の従業員は現在でも会社の核となって活躍していますが、「仕事が面白い」ということが根底にあったのでやめた人は少なかったのです。

火災で全焼した1号店に学ぶ

開店したとはいえ、深夜営業が中心でポトルキープも行うなど、現在のサイゼリヤと違ってほぼスナック店状態でした。当時は来客も少なく、常連になった人たちを大切にしていました。「お客様が喜んでくれることを第一優先で考え、そこに価値を見出していたので、売上げや利益といったことは正直どうでもよかったですね。それと従業員と仲良く仕事すること、仲間と同じ目的を共有することを貴重な財産にすることが大切ということを思っていました」と開店当時の考えを語っていましたが、その考え方は今も変わらないと言います。

一方、卒業研究のために目黒区の科学技術庁金属材料技術研究所（現在は独立行政法人物質・材料研究機構／茨城県つくば市）にも通っていました。深夜のサイゼリヤの営業を終えると、掃除や仕入れと仕込みを行い、それから朝には研究所に向かうという生活が続ききました。正垣がないと店がまともに機能しなかったため、昼夜兼行で研究と仕事を両立していました。



サイゼリヤ1号店（現在、教育記念館保存目的）

深夜まで開ければ集客できるだろうと営業時間を朝4時まで延長すると、深夜のお客様は地元のならず者と皮肉なことに彼らを取り締まる警察からの出前でした。店をオープンして9カ月経った1968（昭和43）年4月8日の深夜、来店中だったならず者同士のケンカで投げつけた石油ストーブの火が店に広がり、1階の八百屋さんごと全焼してしまつたのです。お客様と従業員を避難させるために最後まで店に残つたので、気がついたときには煙に巻かれていました。なんとか脱出できたものの、あのときに死んでいてもおかしくはなかつたのです。

消火活動と事情聴取が終わつて自宅に帰り母親に話をしたところ「店が火事になつてよかつたね、火事はお前のために起きたのだよ」と言われ仰天してしまいました。これを機会にサラリーマンにでもなろうかと話すと「あの火事に遭つた店はお前にとつて再チャレンジするには最高の場所だから、同じ所でもう一回頑張らなさい」と励まされました。お客様が来ないことを立地のせいにしないで、来てくれるように努力することが最高の経験になると母は教えてくれたのでした。

正垣たちの店に過失があつたわけではなく、「頑張っている若者たちにもう一度貸してあげる」という大家さんの好意もあつてサイゼリヤ1号店は復活したのです。今日のサイゼリヤの礎を作つたこの店は、現在でも昔の看板と内装を保つたまま、サイゼリヤ「教育記念館保存目的」として本八幡駅前に残されています。

イタリアで見つけた本物の味

クセになるような料理、一度食べたなら何度でも食べたくなるような料理がほしいと思うようになっていました。他の外食レストランの売れ筋をリサーチ（調査）するのは常套手段じょうそうしゅんですが、正垣は、世界中で食べられているものを組み合わせれば、それが最高の料理になると考えていました。当時世界規模で消費量の伸び率が高かつたのはトマト、チーズ、そしてスパゲティであり、そこに着目した結論がイタリア料理だったので。

イタリア料理を食べた経験がなかつたので、視察旅行として実際にヨーロッパに行つてみることにしました。フランス、スペイン、イタリアをはじめとしたヨーロッパ各国へ行つて、それぞれの国の料理をレストランで食べ比べてみましたが、特に印象に残つたのがイタリアのローマに

ある「マリアーノ」という店でした。それまで食べていたイタリア料理とは異なり、日本人に合った味だったのです。

ヨーロッパから帰国した後に、しばらくたつてから再びマリアーノを訪れ、今度はフルコースを食べてみました。すると飲み物からメインの料理までのすべてが素晴らしかったのです。「おいしい食べ物には人を幸せにしてくれるものがあるんですね。自分の好みに合わせていろいろな種類が選べるのもイタリア料理の特徴で、これこそ食文化だと思います。そこでマリアーノを自分たちの店の原型にしようと思ったのです」と当時を振り返ります。こうしてサイゼリヤはイタリア料理店として本格的に再出発しました。

イタリアの豊かな食文化を日本にも伝えたいとの想いで国内にイタリア食材を専門に扱う業者を探したのですが、後にモンテ物産となる食品輸入業者だけが当時はイタリアの食材を扱っていたのです。しかしルッコラ（地中海沿岸原産のアブラナ科の葉野菜）やイタリアンパセリなどの野菜は、まだ輸入されていませんでした。「日本の野菜はヨーロッパの野菜とは気候風土が異なり生産技術も違っていました。日本人に合った野菜を自社で栽培するのがベストと思っていましたので、当初から大きな農場を持つことを考えていました」と国内生産へのきっかけを語ります。

核分裂が始まったサイゼリヤ店

借金をして店は再開したものの、やはりお客様は来ませんでした。1階の八百屋さんが夕方になると2階のサイゼリヤに上がる階段のところまで商品を並べてしまつて、お客様が入るのも困難な状態だったのです。「お客様が野菜の山を飛び越えても来てくれるには、思い切つたことをしないといけないと考え、価格を下げてみました」と当時の作戦を語ります。メニューの価格を5割引きにまで下げましたが、それでも来客数は思ったほど増えませんでした。そこで開き直つて7割引きにまで引き下げたところ、客数が1日20人だったのが、いきなり1000人ほどまで増え、二階に上がる階段から道路までの長蛇の列になったのです。

1970（昭和45）年以降になると来客数はさらに増えてきたので、会社組織として1973年5月に㈱マリアーノ商会（1987年に㈱マリアーノと改称）を設立しました。代表取締役社長に就任したとはいえ、正垣は現場でこれまで通りに働いていました。夕方の開店と同時に狭い店内は来客で満席となり、19時頃には品切れになったこともありました。遠くからも来てくれるのに、お客様の注文の食事が出せない状態もしばしばあったと言います。申し訳ない気持ちと多くの方に来てもらいたいという一心で、1975年9月に2号店として市川南口店をオープンさ

せました。市川で最も条件の悪い物件をあえて購入したのです。「ここで商売すると皆、失敗する」と周囲の人から言われていましたが、本八幡の1号店のときも同じようなものでした。「最悪の場所でも商売ができれば、他のどこで開業しても大丈夫だと思っていましたから」と自信のあった若き頃を語っています。実際開店してみると、思っていた通りすぐに人気店になり、次の3店目は1977(昭和52)年に市川北口店をオープンさせました。

当手を振り返り「指数的にお客様が増えて、まさに核分裂と同じようなことが起き始めたんだと思いましたね。この熱を冷却させるには店を増やすしかない。これは物理の法則だからと考え、お客様には最寄りのお店に行けるように拡散させたいです。それがサイゼリヤの多店舗化の始まりでした」と語っています。物理学科卒らしい考えは現実に現実となったのです。

サイゼリヤをイタリア料理店として再スタートする段階から、イタリアの食文化を日本で普及させるには素材から自社で生産するのがベストだと考えていました。そのためには店舗数を増やして大量に生産し、コストを抑える必要があったのです。この計画を実行するために、これまであまり読まなかった経営関連の書籍を読破して出した答えが、「チェーン店としての拡大大戦略」で全国展開する方法がベストだと結論を出したのです。3号店の市川北口店をオープンした段階で、来客数に見合った量の食材を集中加工ができる体制を整えたのです。それ以降、本格的なチェーン店として全国展開を進めてきました。

サイゼリヤは自らが商品開発して食材の生産を自社農場や工場で行い、加工から配送まで一貫して行う製造直販体制を構築してきました。福島県白河市に農場用地として85万坪の土地を購入し、2001(平成13)年5月には福島工場を完成させました。一方、オーストラリアには40万坪の土地を取得して工場を建設し、2000年7月に食材製造子会社SAIZERIYA AUSTRALIA PTY.LTD.(現在、連結子会社)を設立しています。「日本の人たちに本当に美味しい野菜を食べてもらいたい気持ちから、白河に農場を作りました。そこでは土壌、肥料、種子の研究もしています。オーストラリアでは南半球の供給拠点として工場を作りました。赤道を挟んで南北に工場があれば1年に夏が2回くるので、安定供給の仕組みも構築できると考えました」と語っています。

国内から世界へチャレンジ

会社名を店の名前と同じにしないとお客様が混乱するので、1992年に㈱マリアーノ商会から㈱サイゼリヤに商号変更しました。1994年7月に100店舗を達成すると、1998年には日本証券業協会に株式を店頭公開し、1999年に東京証券取引市場第二部、2000年に

同市場第一上部場を果たし、現在、店舗数は国内1000店を展開しています。賃金の水準も少なくとも業界では最高レベルになったと正垣は自負しています。

年間来客数もすでに日本の人口1億3000万人を超えています。中期計画では世界中で13億人、最終的には世界の人口70億人までの来客数を目指しています。サイゼリヤの優先順位は社会とお客様に貢献することなので、日本で成功すればどの国でも通じると考えています。何のためにビジネスをしているかというミッション（使命）に対して、正垣は「今の社会では、熟年社会の到来と病氣予防がキーワードになっています。病氣を予防するには、南イタリアのオリーブ油とチーズとパスタがいいのです。調査すると、この地方の人たちが心臓病で亡くなる割合がほかの先進国よりも低いということが分かりました。その仮説に基づいてサイゼリヤの料理を世界中に広めていきたい。ビジネスはあくまで結果であり、病氣にならないような食を通して社会貢献することが最大の目的です」と語ります。現在では、中国（北京、上海、広州）をはじめ、シンガポール、台湾、香港に約100店舗開いており、今後は中南米などにも進出する予定だそうです。

物理法則どおりの経営学

正垣は、物理や化学の法則をビジネスの法則に当てはめていくことが楽しいと言います。失敗すればやり方を変えればいいが、最初から成功するとその先がなくなりダメになってしまう。「失敗こそが進化の道標」だと断言します。サイゼリヤでは、客数が減少して売り上げがダウンした場合でも、原因を徹底的に究明し次の対策を立てています。例えば社員教育の見直し、新工場建設などの投資をして計画を変更し、結果として次の成功を生み出してきました。

「ダメな時期があれば良い時期もあるのは、作用反作用の法則通りです。世の中は原因があつて結果があります。因果関係で成り立っているが、その結果が原因となつて結果を生み、その結果がまた原因になるのです。世の中は変化しながら先に広がっていますが、これは宇宙が膨張しているのと同じことなのです」と力説します。

「自然も人間もすべて法則によつて動いている。人間の営



店舗番号 1009 の PORTA 神楽坂店

みであるビジネスもまた同じであり、法則通りに動いていれば、きちんとした結果につながるし、そうでなければ悪くなると信じて経営しています」と付け加えました。

最後に学生に伝えたいのは「学園生活は自分のためにあるが、社会に出て給料をもらったら社会貢献しているという気持ちを持つ考え方への転換が必要です。苦しいことを成し遂げて、その対価で給料をもらえることが楽しいことと考えてみてください。人のために正しく行動し仲良くすることも大切です。仕事は、社会貢献という目的のための手段で、それを達成するために自分のエネルギーを徹底して人のために使うことと考えると、すべてが楽しくなりますよ」と語っています。

(2012年12月号)