



大阪出身

1989年 海上自衛隊入隊

1994年 任期満了にて除隊

セントラル警備保障に入社

子会社に出向 大宮支社長 本社警備部長を経て退職。

2018年1月 後藤商店株式会社 設立

2020年9月 エージェンシー株式会社（警備会社） M&A

2021年9月 株式会社 D-SHIP（飲食業）設立

HARAJUKU BAY
(ハラジユク・ベイ)
営業時間 11:00-20:00(L.O.19:30)

150-0001
東京都渋谷区神宮前1-8-24 OZ原宿ビル1F
080-9666-2468
<https://www.d-ship.jp/>
<https://www.instagram.com/harajukubay/>



後藤 勝則さん (NAGAYA かわさき)

原宿から世界へ！ 警備会社がカレー屋を出す理由

今の会社を立ち上げる前は、大手警備会社に20年ほど勤めていました。子会社に出向してキャリアを積み、40代後半に差し掛かった頃、役員に抜擢されるかもしれないという話が舞い込んできました。上場企業の子会社でも役員になれば、サラリーマンとしては一つのゴールです。そう思うと急に面白くなるもので、「一度は自分の名前で勝負してみたい」と思い、後藤商店という看板で独立しました。それが49歳の頃で、今年で5年目です。

後藤商店は警備の会社ですが、飲食業にも興味がありました。安定した経営という観点でも飲食業への進出を考えたのですが、初めはコロナの影響で頓挫。その後、M&Aした警備会社の社長が飲食業を得意とする方だったので、改めて一緒に飲食店を立ち上げることにしました。

実は、若い頃に横須賀で海上自衛隊に所属していたことがあるんです。海上自衛隊と言えば、金曜カレー。「海軍カレー」の名を冠したレトルトカレーがよく売られています。元海上自衛官が作っているものは見たことがなかったので、私が挑戦することにしました。店名は「HARAJUKU BAY」。原宿は若い女性が多い街なので、海軍のイメージを基調にしつつ、ピンクでまとめています。スタッフには水兵服をモチーフにした制服を着てもらってカレーやカレーパンを販売します。メイドカフェではないですよ（笑）。

本音を言うと、海上自衛隊のカレーと言っても特に目立った違いはありません。だから、融資をしてくれる銀行からも初めは「原宿でカレーを出しても売れるわけがない」と言われました。ただ、我々はカレーではなく、空間を販売するんです。海軍カレーという名のカレーを、海軍を思わせる雰囲気のお店で食べて、水兵服を着たスタッフたちがサービスしてくれる。この3点で、「非日常」を提供することに意義があります。

今年、来年には、HARAJUKU BAYを海外展開したいと考えています。コロナの状況にもよりますが、国内で2店舗出すよりも思い切って海外に出した方が面白いか、と思って。従業員も「君、次は海外の店長だ」と言われたら楽しいんじゃないかな。

松田 一隆さん (NAGAYA かわさき)

縁を引き寄せ歩みを進める、元力士のちゃんこ屋さん

父親が力士だったこともあり、自分の力を試してみようと思って、相撲部がある高校に進学。卒業と同時に伊勢ノ海部屋へ入門し、力士になりましたが2009年に断髪しました。早いもので、引退して13年になります。

相撲部屋での経験を活かし、飲食店で修行した後にはちゃんこ専門ケータリングで再スタートしました。相撲は年6回開催されるのですが、両国国技館で開催するのは1月5月9月だけで、3月は大阪場所、7月は名古屋場所、11月は九州場所があります。加えて、偶数月には春夏秋冬の巡業があって、夏には東北地方や北海道を回るんです。そこから着想し、しばらくはケータリングをしていました。その後、実店舗を構えることになり、お店を軸に切り替えてからは3年半になりますね。

年明けに店舗を移転し、リニューアルオープンしました。移転のきっかけは、4歳になる私の息子です。保育園の帰り道にあるタイ料理屋さんが息子を構ってくれて、オーナーとも交流を持つようになったところ、昨秋にオーナーから「閉店するのでここで店をやらないか」と驚きましたが、常連さんがついて心にも余裕が出てきた頃だったので、二つ返事でお受けしました。店舗展開や拡張移転を見据えて準備をしていたので、そういう意味でも「全部歯車が合致した」と思いました。

週末には相撲道場の監督もやっており、生徒も20人近くいます。川崎は相撲が盛んな街で、川崎市の中学校のうち十数校には相撲部があります。お店を開いたことで、川崎の相撲関係者と交流が生まれ、川崎の子たちにも相撲を教える機会が増えてきました。今後は、お店を通じて相撲という競技をより一層広めていけたらと思っています。

新店舗がオープンした際には祝花をたくさん頂きました。最初の店舗をオープンしたときは花なんてありませんでした。一步一步進んだ結果、移転前のお客さんからもお花を頂き、この3年半は無駄ではなかったと確信しました。これからも愛されるお店作りを続けていきたいです。



元力士 勝盛大将

1977年6月27日生 東京都江東区出身

江東区立明治小、江東区立深川第二中、私立目黒高校（現目黒学院）卒業

財団法人日本相撲協会 伊勢ノ海部屋 元力士 四股名 勝盛

現在ちゃんこ料理 勝盛家オーナーシェフ、合わせて妻相撲道場監督として小学生中心に相撲を指導。道場生の成長とピアノ（独学）が息抜き。

1児（4歳男児）の父

勝盛家(かちもりや)
ランチ 11:00-14:00 / ディナー 17:00-23:00
定休日:日曜日

210-0005
神奈川県川崎市川崎区東田町8
パレールイエロー館1F
044-280-6202
<https://www.facebook.com/kachimoriya/>
<https://twitter.com/kachimoriya>
<https://www.instagram.com/kachimoriya/>



小原 憲太郎さん (NAGAYA AOYAMA)

街にコミュニケーションを、店舗とオーナーのマッチングサイト「テナンタ」



米国留学を経て、2005年立命館大学在学中に興味関心で人をつなげるSNSを開発・起業。未踏ソフトウェア創造事業に採択。2011年StartupWeekendを通じてコンセプトシェアハウスのポータルサイト「colish.net」を立ち上げ、(株)コリッシュ創業。シェアハウスプロデュース事業を通じて、商業用物件の流通構造に問題意識を持ち「テナンタ」を立ち上げるに至る。
<http://tenanta.jp>

現在は店舗物件とテナントのマッチングプラットフォーム「テナンタ」を運営していますが、これまでもコミュニティサイトを作ったり、シェアハウスのプラットフォームを立ち上げたりしてきました。興味関心や同じ目的を持った人同士でコラボレーションが起きないのはもったいない、気が合う者同士すぐ出会えたらいいのに、という基本的な思いは学生の頃から変わっていません。

テナンタの利用者はさまざまで、本当に初出店の方もいれば、超有名店の移転先を探している方、ミシュランのシェフもいます。岡山の「うのまち珈琲店」というブックカフェは、全国展開するにあたって東京での出店先をテナンタで募集し、最終的に渋谷西武での出店が決まりました。通常、商業施設はリーチしにくいのですが、うのまち珈琲店のオーナーと会った方が渋谷西武に繋いでくださり、良い条件で入ることができたようです。今度、鎌倉でも新店舗を出すと言いました。土地柄を知らなくても、現地で熱心に動いてくれる理解ある不動産屋さんとの繋がりを持つことができたわけです。

実際、このオーナーはとても素敵な方で、彼の周りでも多くの方が動くのも頷けます。彼のように魅力ある方々がうまく出店できると、街の雰囲気も変わると思います。彼が鎌倉にお店を1軒開くことで年間何十万人という接点が生まれます。店舗を通じて、僕は街のコミュニケーションを増やしていきたいのです。

NAGAYA と出会ったのは、NAGAYA AOYAMA がオープンする直前か直後だったと思います。妻の友人の紹介でイベントスペースとしてお世話になりました。その後、法人化するにあたり、人の繋がりや温度感を大切にしたいNAGAYAのコンセプトが好きだったので、ここで登記しようと決めました。ただ貸すだけのシェアオフィスが多い中、NAGAYA AOYAMAには哲学や意志を感じます。

コミュニケーションが生まれると「自分がこの場所にいる」という実感が湧き、やがて「この場所が好き」に変わります。愛着が生まれるとオーナーシップも出て、だんだんと「好き」を通り越して「俺の場所だ」になっていきます。シェアオフィス然り、店舗も然り、自分と場所との繋がり人は人が生むのだと思います。

NAGAYA サポーターからひとこと

NAGAYAの活動を見守り応援して下さる、さまざまな分野のエキスパート「NAGAYA サポーター」からメッセージを頂いていますのでご紹介します。

木下 俊さん

(オーガニックグリル鵜沼海岸 Chef / モッシュキュイジーヌ代表)



NAGAYA AOYAMA のオープン当初から広瀬さんを始めメンバーの方々にはお世話になりました。当時、私も独立したばかりで不安な部分も多かったのですが、定期的なイベントの仕事やケータリング先のご紹介など助けて頂き成長出来ました。NAGAYAは、多業種・多世代間の関わり合いが最大の魅力で、皆んながwin-winになりやすい環境だと思います。早くコロナが落ち着き、皆んなが交流できるようなイベントが元通りになる日が待ち遠しいです。

編集後記

今回は、偶然に【食】プロダクトの方々へのインタビューでした。ゼロからイチを立ち上げた皆さんのお話は、色々な気づきと学びがありました。事業って、自分の好きなことを追求していく中で見えてくるものだったりするんですね。(原田優香)

M&Aのパートナーとの出会い、子供を通じてのタイ料理屋さんとの出会い……人との出会いが思わぬ転機につながるお話はドラマチックですね。そんな転機につながる出会いを続々と生み出す「テナンタ」の発想もすごい。今回はNAGAYAの中に社会の縮図を垣間見た気がしました。NAGAYAの皆さん、すごいです。(吉澤瑠美)

[NAGAYA 広瀬より]

長きにわたりNAGAYAの交流会やイベントで皆の胃袋を満たしてくれた木下氏。いまは湘南の素敵な佇まいの一軒家レストランで、美味しい料理を通じて老若男女たくさんの人を笑顔に導かれています。

執筆・編集：原田優香、吉澤瑠美
コーディネート：広瀬新朗