

人とのご縁は「ギブ&ギブ・ギブ」

異業種交流会 VAV 倶楽部 会長

近藤 昌平



聞き手
室舘 勲
株式会社 潮流社
代表取締役社長

VAV 倶楽部の成り立ち

——近藤会長が主催するVAV倶楽部には、多くの著名人の方が訪れます。三笠宮殿下も講演にいらっしゃったと伺いました。

近藤会長と潮流社・先代の矢野弾との関係もあり、近藤会長から私にお声掛けをいただいたことがご縁のきっかけでした。本日は、事業運営や人付き合いのコツなども伺いし



近藤 昌平 氏

たいと思います。

近藤 VAV倶楽部は、43年前の1980年1月、名古屋で近藤さんと一緒にいると色々な人に出会えるぞ、ということ、「近藤さんを囲む会」という形で始まったことがきっかけです。現在は、銀座で異業種交流会「VAV倶楽部」という名称で運営しており、毎回奇数月に各界でご活躍の先生方に講師としてお越しいただき、講演と交流会がセットで運営・開催されています。

——43年間も続いていることはすごいことですね。

近藤 集まるメンバーさんが喋ったり、新たな人を連れてきてくださった人たちの評判で、それが一つのステータスになっていったようです。良い人と出会うと良い縁が生まれる、良い人が集まればまた良い縁が生まれる。そういうご縁、人間関係づくりの積み重ねで

す。

あるとき誰かが「VAV倶楽部」という名前をつけてくださいました。VはVitality、AはAction、VはVictoryという意味です。ビジネスやお金儲けのためではなかったの、それも広がった秘訣かもしれません。

毎回350〜400名余、もう誰が誰かわからなくなっていました。そこまで人数が多いのは私の本意ではありませんので、「VAV倶楽部は終了します」と各方面に伝えて回っていたところ、講師としておいでくださった方々を始め、多くの方から、手紙は来るわ食事に誘われるわで「どうしても続けてほしい」という声をたくさんいただきました。結局、VAV倶楽部をやめてから一年後に、復活することになりました。そんな紆余曲折がありながらも、結果的に続いていることに、私自身も驚きがあります。

和菓子屋の跡取り

——それだけ、多くの人にとって交流会として大事な場になっていたのですね。近藤会長ご自身の経歴をお伺いしたいと思いますがお生まれはどちらですか。

近藤 愛知県一宮市です。一宮は毛織物の産地です。祖父の代までは家業が糸の問屋でした。祖父は父には織維問屋を継がせずにお菓子屋さんをさせるために、京都から腕の良い職人さんに来てもらって、和菓子の「萬寿堂」を1916年に始めました。それが素晴らしいスタートだったんですね。当時、お饅頭は、よそでは10銭で売られていたところウチでは20銭。よそが50銭の羊羹を作るならウチでは1円。という風に他店の倍の値段で、上質なお菓子を提供したんですね。これ

が非常にヒットしまして、大阪や京都からもお客様が来てくださる有名なお店になったそうです。たくさんのお客様に恵まれて、後に高松宮様、秩父宮様などの宮家の方々にもご利用いただくことになっていきました。

——戦前から、宮家からの引き合いがあったんですね。

近藤 戦争で建物が焼けてしまったのですが、終戦間もなくお菓子屋さんを再開しました。砂糖が貴重な時代、他のお店はサッカリンという人工甘味料を使っていたのですが、萬寿堂は、戦前からのツテを活かして仕入れた本物の砂糖を使用していましたので、それは売れたようです。一気に復興を果たしていきました。一男五女の子どもが生まれて、男は私一人でした。あなたが跡取りだ、と小さい頃から言われて育ちました。

——和菓子屋の跡取りだった。

近藤 でも私は小さい頃から、お饅頭が嫌いでした。同級生からも「おい饅頭屋」と言われるのが嫌だったんですね。そのようなときに、54才で父親が亡くなってしまいました。お店を支えてくださった和菓子職人さんも亡くなってしまったのです。結構ショックも大きかったですね。

ケーキ屋に転向して大ヒット

近藤 跡取りとして、お店をその後どうするか考えたのですが、和菓子をやめて、ケーキ屋に転換しようと考えました。

——和菓子屋からケーキ屋に。

近藤 パンやケーキが好きだったこともあって、転換を決意して「ボンボヌール」を立ち上げました。ケーキ作りはズブの素人でしたが、意外とそれが功を奏したかもしれません。

大阪にいらっしゃった友人のケーキ屋さんで、ケーキづくりのいろはを一週間教えてもらって、ケーキ屋をスタートしました。

その中で面白いと思ったことがあります。和菓子に必要な餡は、小豆と砂糖を煮詰めて、ほとんど水分を飛ばして量を少なくしていきます。一方で、ケーキやクリームは、原料に水と空気を入れながら膨らませていくことになります。お菓子作りの構造が和菓子と洋菓子で正反対だと感じました。美味しいケーキと言うと「しっとりして柔らかい」ものですが、つまり、その要素を作るのは水と空気なのです。これは面白いなと思いました。

——なるほど、そう捉えると面白いですね。

——和菓子と洋菓子の両方を見てこられたからこそ発想ですね。

近藤 そして商品開発をする中で、しっとりとして柔らかい、どこにもないカステラを作



10数台の車を手配して、おばちゃんたちに販売をお願いしました。2000円のケーキを1個売れば、500円をおばちゃんたちに差し上げる。おばちゃん

ろうと思いい、生クリームをスポンジで包んだ四角い座布団のような形のケーキを作りました。そうして出来上がったのが「ファンシー」というケーキです。これが非常に好評をいただきました。大ヒットしました。当時は誰も思いつかなかったようなのですが、私が素人の発想で作ったものです。普通、カステラ生地には卵を入れる、でも私は水も沢山入れました。職人さんに聞いても、水を入れるのは常識はずれだったようです。水と空気を上手く入れるとフワフワに仕上がって、それは誰が食べても美味しいと評判になった。素人の発想だったからヒットしたのかなと思います。現在でも名前を変えて愛知県内の多くのお店でご当地スイーツとして売られています。

最初は小さなオーブンで1日36個作って売っていたのですが、どんどん売れて、毎日売

り切れでした。オーブンを大きなものに入れ替えてどんどん増やしていき、1日に2万個以上売れる商品になりました。

——そこまで売れることになった秘訣は何ですか。

近藤 特別なことはなく、地道な口コミによるものです。一宮市にケーキ屋を開業しましたが、お店で待っていてもケーキは売れません。そこで、毎月違ったケーキを作って行商のように売り歩く、ケーキの宅配を始めました。恥ずかしいという思いもありましたが、売れなければ生活ができませんから必死です。父や母のツテを頼って行って、「ぜひまたお願いします」と言うと、次は「〇〇さんにも声かけたから行っておいで」と紹介していただき、喜んで行くともた買ってくださいました。そうして地道に紹介をもらいながら、配達先が300軒くらいになるまでは、自分でケー

キを作って、自分で配達していきました。冷蔵車もない時代に、車に大きな箱を入れて、ありったけの保冷剤とドライアイスで生のケーキを冷やしながら配達しました。しかし、さすがにそれ以上となると一人ではできません。

そこで考えたのが、パートのおばちゃんたちにケーキを配ってもらうことです。小型のトラックにクーラーがつくようになったので

たちも10個売れば5000円、20個で1万円がもらえるので、どんどん売ってくださいました。こうして口コミで広がっていきました。何千個単位で売れはじめると、箱やケーキなどの原価が安くなっていくので、原価率がどんどん良くなります。それで更に利幅も増えたので、配送の人を増やしていきました。おばちゃんたちの友人に声をかけると、喜んで頑張ってくださいだったので。

そうやって学んだことは「人を喜ばせると良いことがある」ということです。どんどん人が集まってくださって、人脈にも恵まれていきましたね。

——発想が素晴らしいですね。

「変わったもの」で大ヒット

近藤 36歳の時に東京へ進出しました。とは

言っても東京で普通のやり方では通用しません。六本木に事務所と店舗と住居を兼ねた物件を借りました。

規模で劣るのであれば、とにかく変わったことをしなければいけません。人は変わったことに目を向けます。

また、私が目をつけたのは男性です。土産などでケーキやお菓子を買って帰るのは女性が多いですが、会社の記念行事などで使いたいと判断して決めるのはほとんど男性です。ですから、男性に好まれる物を作ろうという考えでした。東京では工場がありませんし女性向けや子ども向けの苺ショートケーキなどで闘える訳がありません。ですから、贈答品として男の大人のお菓子に特化して作っていたのです。

——明確にターゲット層を切り分けたのですね。

変わったことをやると喜ばれました。その他にも、いろいろと面白いパッケージを企画しました。メガネ屋さんへの記念品としては、パッケージに人間の顔を書いて鼻をつけて、メガネを掛けられるデザインを作りました。

日経新聞の森田康さんが社長に就任された時の記念品は、包装紙に新聞記事のデザインを使って、アイボリー地に金文字の活字を入れました。同じく日経新聞の広島印刷所開設記念には、広島カープをイメージした、真赤のビロード生地 の箱に、包装紙は原爆ドームを空撮した写真を使いました。わざわざ写真を撮って包装紙に使うんですから、森田さんも喜んで面白がってくれましたね。

いずれも「もし評判が悪ければ、お代は結構です」という殺し文句で受注を勝ち取ります。とはいえ評判は良いに決まっていますが（笑）。

近藤 女性や子ども向けと考えると、パッケージもピンクやアイボリー系のものが多かったのですが、男がカッコイイと感じる色合い、黒と金色を使いました。結婚式などの贈答品として黒い包装というのは、当時の文化としては前代未聞でしたが、私はそれを貫いたところ、これが大好評。黒い包装紙で赤や金で「寿」のアクセントを入れて、金の紐をあしらって高級感を出しました。当時は誰も黒を使おうとしませんから、とても変わっていて目立つわけです。おかげでたくさん引き合いがありました。

——贈答品に黒とは、思い切った発想ですね。

近藤 六本木という土地柄「夜の街」「男の街」として黒色を受け入れる土壌があったのかもしれない。

お菓子は美味しいのが当たり前で、プラス

ギブ&ギブ・ギブ

——そういったことで引き合いが多数あったのですね。皇族方への記念品も手掛けられたと聞きました。

近藤 元々、和菓子屋の時代から皇族方にはお世話になっておりましたので、東京に出てきたタイミングで、新年のご挨拶を兼ねて高松宮邸にお伺いした時のことでした。妃殿下とのお話が弾んだ時に「葉山御用邸が出来るので、記念品を探している。何か作ってくださいませんか」という旨のお話をいただきました。さっそく何か考えましよう。葉山の海岸で拾った貝殻をかたどったクッキーはどうですか、と提案したところ「面白い。ぜひやってください」という話になりました。でも期間が2週間という非常にタイトなス



ケジュールでした。妃殿下が収集されていた貝を見せていただいて、ハマグリやマテ貝などをクッキーで再現しました。パッケージ屋さんも型屋さんも「無理です。さんも「無理です。

2ヶ月かかります」などと言われるのを「1日8時間働くのを24時間にすれば、1日に3日分働けますよ」と必死に説得して、2週間間に合わせました。妃殿下のご期待以上の良いものが上手く出来上がったので、大変喜んでくださりました。当時は貝殻型のクッキーなんてありませんからね。それを当時の天皇皇后両陛下にも喜ばれ、昭和天皇のダイヤモンド婚式の引き出物のご下命もいただき

人を喜ばせることは決してムダなことだとは思っていません。「ギブ&ギブ・ギブ」と言って、常に周りの人に与えることを考えて行動してきました。「いつテイクするんですか？」などと聞かれることもありですが、テイクすることを考えてはダメですね。人を喜ばせようという一心で行動してきたことで、さまざまな良いご縁も生まれたんだろうと思います。

——そうしたご縁が、いまもVAV倶楽部につながっているのですね。最後に、次世代の若い方へのメッセージを一言お願いします。
近藤 思いついたら即行動、ということ。現代の若者の多くは、引っ込み思案ですから、今は抜き出さずチャンスをだと思えます。時間の流れは今しかないのですから、気がついた時、思いついた時に即行動に移すことで、人生はどんどん好転していくのではないでしょ

ました。ありがたい限りです。

会津磐梯山の麓に重要文化財「天鏡閣」という、建物があります。そこに両陛下がご訪問されました。見学に訪れたところ各部屋の暖炉のタイルのデザインが、部屋によって違うことに気づきました。そのタイルのデザインをモチーフにしてイチョウやカエデや松ぼっくりなどをはじめ、さまざまな形の葉っぱのクッキーを作りました。これが大変喜ばれましたね。

——近藤会長からは、人に喜んでもらいたいという想い、ホスピタリティを感じます。

近藤 長年ケーキ屋をやってきたわけですが、あまり商売で儲けようとは考えていなかったのです。人に喜んでもらうということが優先です。ムダなことばかりしているとわかりますが、それが回り回って返ってくるんだなと思います。

うか。

——この度は、ありがとうございました。

■ こんどう・しょうへい ■
 1942年生まれ。愛知県一宮市出身。

1961年 愛知県立一宮高等学校卒業と同時に、家業の和菓子屋「萬寿堂」を継ぐ。

1966年 洋菓子専門店へ転業、洋菓子店ボンポノールを創業。宅配ケーキ事業を開始。看板商品の「ファンシー」は、毎日2万個以上販売されていた。

和菓子屋だった父の時代からの関係で、高松宮家の葉山御用邸が新築された際や、昭和天皇夫妻のダイヤモンド婚式などの引き菓子を製作。

1980年より、異業種交流会「VAV倶楽部」を主催。各界の著名人が多数ゲストスピーカーとして登場している。

2002年 還暦と同時にボンポノールを後進に譲る。株式会社銀座・トマト会長に就任。

