

ほんまもんの自分を生きろ!

YOU ARE SO  
HONMAMON.

私たちの畑です!  
(by フランス・アシニヤン)



株式会社小松屋 採用ストーリーBOOK

小松屋が定義する「ほんまもん」とは——。

- 一.大切な方に伝えたいもの
- 一.自分たちで飲んで食べて  
おいしいと自信を持って言えるモノ。
- 一.つくり手の顔が見えるモノ。
- 一.安心、安全であるコト。

ほんまもん  
小松屋

飲んでもめっちゃおいしい  
飲んでもめっちゃおいしい  
飲んでもめっちゃおいしい

小松屋オリジナルワインを製造するため、2008年からフランスに駐在する小松屋の社員、岩田幸樹。(インタビュー記事は10ページへ)

ほんまもんの自分を生きろ!

YOU  
HON



←  
フランス  
岩田の研修先  
ドメーヌ・スーリエに?

「ほんまもん」を求めて、私たちは日本全国、世界各国の生産者の元を訪ねています。

そして、行き着いたのは、フランスに自分たちの畑を持ち、本当においしいものを自分たちで造るということ。

10年の時を経て、2017年に小松屋として、スタッフが造るワインを岩田幸樹が初リリース。

私たちの「ほんまもん」の追求は、まだまだはじまったばかりです。

**「ほんまもん」だけが、世界に一撃を与えられる(はずだ!)**。



YOU ARE SO  
HONMAMON  
since 1991

## 小松屋のミッション。それは 「ほんまもんの人とほんまもんの商品を通じて たくさんの笑顔をつくること」。

2003年に「ほんまもんプロジェクト」を始動し、  
業務用酒類販売をはじめ、  
フランス駐在スタッフによる自社ワインづくり、  
自然派ワインのセレクトショップ、  
体にやさしいワインと料理のお店、  
愛情たっぷりのおにぎりのお店、  
オーガニックのポルトランドロースティングコーヒーのカフェ、  
飲食店様の開業サポート事業など、  
これまでさまざまな「ほんまもん」事業を展開してきました。



フランスの有名ビオワイン生産者の故クリスチャン・  
ショサール。彼とともに小松屋は、スパークリングワイ  
ン「You Are So Honmamon」を共同開発した。





# YOU ARE SO HONMAMON.



おすすめの商品はすべて「ほんまもん」。

つまり、自分のおじいちゃんやおばあちゃん、子どもにも安心してオススメできるものだけ。

大事なのは、お金儲けではない。損得勘定でもない。

本当においしいかどうか、

大切な人に食べてもらいたい、飲んでもらいたいかどうか。



「ほんまもん」の商品を生み出したり、広めようとする小松屋の「志事」を通して、世界や未来をもっとより良くする。

そうしたミッションを胸に、「ほんまもん」を大阪へと広げ、

そしていまや世界へと広がっています。



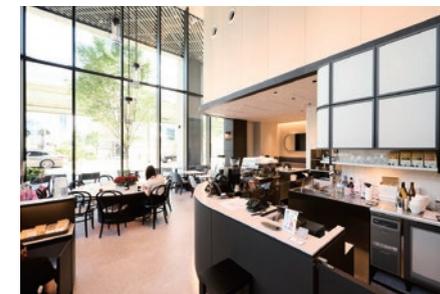
↑  
アメリカオレゴン州  
ポートランドロースティングコーヒーにて





YOU ARE SO  
HONMAMON  
since 1991

# YOU ARE SO HONMAMON.



私たちが何より大事にしているのは、

「ほんまもんの人」をつくること。

「ほんまもんの商品」をつくり、大阪のみならず、世界へ伝えていくには、

「ほんまもんの人財」でなくてはなりません。



小松屋にとって「事業」はあくまで手段。

私たちの真の企業目的は、

ほんまもん※の人間力を備えた人財を育成することにあるのです。

小松屋は学校である、ぐらいに思っています。



※「人間性・人柄・人望 × 実学・知恵 × バイタリティー・エネルギー」に基づく人としての「あり方」、これを私たちは「人間力」と呼んでいます。

仕える「仕事」ではなく志す「志事」を。

一度きりの人生——。

そう私たちも、あなたも、誰だって人生は一度きり。

「働かされている」という義務感、そんな仕事をして時間を費やすほど、  
つまらない人生はありません。

仕事を志事と考えて働き、それを通して人間力を高め、人生を存分に楽しむ。  
あなたの人生は、あなただけのものだ。もっと楽しんでいいはずだ。

**だから、ほんまもんの自分を生きろ!**

本当の自分とは何だろう。本当の人生とは？

今回、ここで登場する小松屋で自分らしく生きる「ほんまもんのスタッフ」の姿から、

「ほんまもん」の魅力を感じ、あなたの本当の生き方を考えるきっかけにいただけたら幸いです。





YOU ARE SO  
HONMAMON  
since 1991

ほんまもの  
自分を生きる  
社員ストーリー

1

若返り抜擢で専務取締役に。  
挫折や苦境の中で学んだ経験をもとに  
社員それぞれのほんまもんを応援する。



専務取締役

## 岡田 直晃

●プロフィール=大阪府出身。18歳で配送アルバイトとして入社。元大リーガーの野茂英雄氏が作った野球チームでプロ野球をめざす練習と掛け持ちしながら勤務。正社員になった後、28歳で専務取締役に抜擢された。

私が入社したのは18歳のとき。元大リーガーが作ったチームでプロ野球選手をめざしながら、小松屋で配送アルバイトをしていました。その3年半後にプロの道を断念。打ちひしがれる中、配送の仕事と野球ともに全力で取り組んでいた私の姿を、牧雄さん(藤田社長)はしっかりと見てくれていたのでしょう。「うちで正社員になって世界に一撃を与えてみないか」と声をかけられ、「ぜひお願いします」と即答しました。

入社後は配送とともに勝手に新規開拓の営業もやっていました。めざすは圧倒的な売上数字。一人で勝手に突っ走り、数字を上げました。営業専属となるとさらに売上を伸ばしました。が、突然、精神的な調子を崩し、仕事に集中できない状態に。もう一人では無理でまわりの人たちに頼るしかなくなりました。人に感謝するという意味をここでようやく知った気がします。結局

自分のことしか考えていなかった自分に気づきました。私は仲間感謝し、力を合わせて働くことにしました。

その後、小松屋はコロナ禍で窮地に立たされ、会社を大きく組織変革することになり、私は業務用飲料販売の責任者に抜擢されて専務取締役となりました。28歳のときです。私が選ばれたのは「人のしんどさを感じる経験をしたから」という理由だったそうです。

専務になった私が大事にしているのは一人一人の社員と向き合う時間。「あなたがめざす、ほんまもの人とは？」と問いかけながら、自分自身のほんまもんを考えてもらうようにしています。すべてはこの会社を自分で考え、自走する社員の集団にするために。社員が自走すればこの会社はさらにおもしろくなるでしょう。誰もがのびのびと働き、一人一人に居場所がある家族のような会社にする。それが私の使命なんですよ。



ほんまもんの  
自分を生きる  
社員ストーリー

2

どんな大きなプロジェクトでも  
ほんまもんの仲間たちとともに  
乗り越えていく楽しさ。

カフェ事業部 マネージャー  
カフェブー堂島浜店 店長

**安原 千晴**

●プロフィール=兵庫県出身。新卒入社後、「ヤナケンブー」など小松屋のすべての飲食店を巡りながら経験し、「カフェブー」に異動。2024年5/1オープンの「カフェブー堂島浜店」を店長として立ち上げた。

就活のとき、会社説明会に参加したのは社長が直接、学生の前で自身の思いを語る会社だけでした。その会社でもおもしろく働けるかは社長次第と思っていたのかもしれませんが。そうして出会った社長の一人が牧雄さん（藤田社長）。「お客様には、自分がほんまに好きなものをすすめたらええねんで」という言葉に他社と違うものを感じたのが入社のかっけです。

入社してからは小松屋が運営するすべての飲食店を巡ったり、店長経験を重ね、「カフェブー」に異動。2024年春、水都大阪の新たなランドマークとして開業する地上32階の複合高層ビル「大阪堂島浜タワー」1階に、小松屋が「カフェブー&パシオン・エ・ナチュラル堂島浜店」を出店することになり、私はカフェブー店長としてプロジェクトチームに加わる決まりました。

このとき感じたのは店長を任される喜び以上に、この

プロジェクトに加わるワクワク感。カフェメニューとともに手作り料理を提供し、ナチュラルワインや日本酒などのショップも隣接するので、まさにオール小松屋の店です。さまざまな部署のみんなと力を合わせて店づくりをするのが楽しかったですね。

でもオープンが近くなるともう不安すぎて。「お店が回らなかったらどうしよう」と思いながら当日を迎えるとスタッフみんなががんばってくれました。しかも、楽しそうに働く姿を見て、私が逆に安心させられました（笑）。私はいつもメンバーに恵まれているですよ。

私の夢はアメリカ・サンディエゴに、カフェを出店すること。もちろん簡単ではないでしょうが、私たちのカフェチームならきっと大丈夫（笑）。そしてそんな私を「それは無理だろう」でなく、「それ、ええやん!」と応援してくれるのが小松屋のいいところです。





YOU ARE SO  
HONMAMON  
since 1991

ほんまもの  
自分を生きる  
社員ストーリー

3

## 2008年 自ら志願し単身フランスへ。 「ほんまもん」のワイン造りで 「大阪河内から世界へ」を現実に。



商品開発事業部  
フランス現地法人 WA Sud 役員  
醸造責任者

### 岩田 幸樹

●プロフィール=奈良県奈良市出身。流通科学大学卒業後、2002年4月入社。堺、梅田などで配送を担当し、パシオン・エ・ナチュール福島店店長に。2008年よりフランスに常駐。パリの老舗ワインショップ「カーヴオジェ」やフランス各地のワイナリーで研修を積み、現在は南仏でワイン造りに情熱を注ぐ。2017年12月には自身初のワイン「キュベスーリエ」をリリース。



小松屋は、私にとって「生き方の学校」。社会で、一人で生きていくための考え方や知恵、判断力などを、仕事を通して身につけています。何のために働いているのか、人生をどう生きるのか。日々の仕事の中で自分なりに答えを出していくことができる場です。

入社当時、小松屋はまだ地域の小さな酒屋でした。今では大阪府中の多くの飲食店さんにお酒を届けるまでに成長しました。また、一般のお客様にも自然派ワインを体感・楽しんで頂きたいと大阪市内に直営の飲食店を経営。身近な場所から「ほんまもん」の商品を発信することが出来るようになり、フランスでのワイン生産やブドウ畑の購入など、「大阪河内から世界へ」と掲げている会社の夢がリアルに実現しはじめています。今後も、私たちがフランスで造っているワインが世界各国で飲めるようになったり、ニューヨークやハワイで新しい飲食店をはじめたりと、私たちが抱く夢は単なる絵空事ではなく十分に実現可能だと確信しています。

私はいま、フランスでワイン造りをさせてもらっています。小松屋に入らなければワインを好きになることもなく、ましてやフランスに住むなどあり得なかったはず。今でもたまに「夢なんじゃないか?」と思うことがあります。小松屋は自分の人生そのものを大きく変えてくれました。自分自身がこれからまたどうなっていくのかを想像するだけでワクワクします。気分的に落ち込んだ時期もありましたが、それでもなんとか乗り越えられてきたのは、会社を代表してフランスに来ているのだという良い意味でのプレッシャー。そして、会社のおみんなのおかげで、いまの自分があるという感謝の気持ち。結果も出さずに帰国するわけにはいきませんからね。

近い目標として、まず10回(=10年)おいしいワインを造り続けることをめざし、「やればできる」という実体験の成功例を作り、少しでも社内スタッフの励みになればと思っています。



「どれだけ働いても、仕事と思っていないから毎日が楽しい!」。そう言えるようなキラキラと輝く女性になりたいと思っていたとき社長に出会い、自分も社長のマネをしたら同じようになれるのではと思って入社を決めました。日々いろいろな人に出会って刺激をもらい、感謝できる仕事をさせてもらっています。

私の仕事は、社長、社員、お客様みんなの思いを形にすること。飲食店の紙媒体によるメニュー作りや、インスタグラムをはじめ、ホームページやSNSの更新など、小松屋の最新情報や思いを発信することが主な仕事です。定期的には毎月1回、お取引先に向けて発行する「コマツデラックス」を制作しています。ワインなどの生産者訪問やおすすめ商品の情報など、会社の活動報告を中心に構成しています。お酒を造っている人と、その思いを体感するお客様をつなぐ役割を担いながら、そ

の心の琴線に触れることができるのが、この仕事の醍醐味です。

思い入れが強い分、時間がかかってしまうこともしばしばありますが、自信をもって伝えたいと思える「ほんまもん」の商品、を小松屋が取り扱っていることは本当に幸せなこと。「ほんまもの仲間」と呼べる社員みんなの存在も、小松屋の最大の魅力のひとつでしょう。

私たちの夢は無限に広がっています。私たちの強い思いが形になったお店やポスターなどが世界で認められること、世界中にお店を展開して世界とつながっていく会社になること…。仕事を「死事」と思わず、「志事」と思って働き、「あの人はいつも元気でキラキラしているからパワーがもらえるな」と思われる存在になれるよう、これからもみんなと一緒に成長していけたらと思っています。

ほんまもの  
自分を生きる  
社員ストーリー

4

「ほんまもん」の商品と仲間が宝物。  
毎日キラキラと輝く女性になり、  
小松屋の魅力を世界中に表現したい。

応援団部 応援推進課  
マネージャー

中川 マリ

●プロフィール=大阪府羽曳野市出身。三重大学卒業後、ふあんふあんユニバーサルシティウォーク店に配属。経営支援部で受注業務や総務を担当後、応援団部でメニュー作成や店舗立ち上げ業務、イベント企画運営、広告媒体作成などに関わる。世界一周のため6ヶ月間休職し、復職。





YOU ARE SO  
HONMAMON  
since 1991

ほんまもんの  
自分を生きる  
社員ストーリー

5

自分に余裕がないときだって、  
周囲のために動く「ほんまもんの人」。  
そんな人間力を高めていく。



応援団部サポート課

## 清水 遼大

●プロフィール＝京都府出身。就活中、たまたま友人に誘われて小松屋の会社説明会に参加し、社風に共感して入社。配送業務を担当し、取引先である飲食店とメーカーの橋渡し役となり、「ほんまもんの商品」を提供するのが使命。



お客様である飲食店様のサポーターとして配送業務をはじめ、メニューの相談を受けたり、さらには経営上の課題に対してもご支援しています。目の前の大切なお客様のために全力で仕事に取り組み、「今後も君からお酒を買いたい」と言ってくれたときがうれしいですね。そもそも訪問してお客様と会話すること自体がめちゃめちゃ好きなんです。黙々と働くより、いろんな人たちと話すこと自体に楽しさがある。こうしたお客様との毎日はとても充実していますよ。

なかでも大きな充実感を感じたのは、初めて自分がリーダーとして飲料メーカーさんと直接やりとりして、キャンペーンを企画したとき。飲料メーカーさんが飲食店様に推したい商品を、自分たちの配送チームで強力に販売していこうとするものでした。ただ、みんなには通常の配送業務があるので、今回のキャンペーンはプ

ラスαの仕事になる。無理してでも売らなければならない仕事ではありませんでした。

でもリーダーの自分としては何とか売りたいですよ。飲料メーカーさんも期待してくれていましたし。みんなをどう巻き込めばいいのか、果たして全員が積極的に売ってくれるのか。そんな危惧がある中、みんな自分のお客様全員にすすんで案内してくれました。それぞれ誰が多忙の中、自然とひとつのチームになることができ、結果を出すためにみんなで全力をつくせた。これはとてもうれしかったですね。

これこそ、私が考える「ほんまもんの人」、どんなときも、まわりのために行動できる人です。忙しかったり、自分に余裕がないときこそ、その人の人間性が出ると思うんです。自分もそんな場面になったとき、先陣を切って行動できる人になることをめざしています。



小松屋に入社したのはいろんなことに挑めるチャンスがありそうだったから。確かに「ほんまもん」を広めるための新しい挑戦を応援してくれる会社でした。

その取り組みの一つ、中之島公園で年1回開催するイベント『大阪ビオワインフェスタ』は、1000人規模のお客様が来場する小松屋主催の一大イベントです。目的は大阪の飲食店を盛り上げること、そして農業や機械を極力使わず、丁寧にこだわってつくられる「ほんまもん」と呼べる自然派ワインを広めることです。2019年、私はその責任者に立候補しました。「やりたい」と手を挙げた人に任せるのが小松屋の特徴です。が、準備や進め方が全然ダメで。みんなが助けてくれたので無事に盛況で終わりましたが、残ったのは悔しさだけでした。翌年からはコロナ禍で中断となりました。

コロナ禍は逆にチャンスの期間。そう考え、まずはイ

ベント責任者として至らなかった点を見直しました。ソムリエの資格を取得したのは、いままで以上にしっかりと「ほんまもん」の自然派ワインの魅力を伝えるため。さらに国内外のさまざまなワイナリーに足を運び、生産者の方に直接話を聞いたり、ワインが生まれる土地の違いを肌で感じました。こうして「ほんまもん」の自然派ワインへの思いはさらに強くなったと思います。

2023年に4年ぶりの開催が決まったときは再び責任者に立候補。この4年間学んだことを生かし、イベントは達成感のある結果となりました。終了後は「ありがとう」の声であふれ、あの感動は忘れられないですよ。いま自分は営業をやりながら、小松屋で新たな事業を生み出せる人になることをめざしています。自分はこの世界で何をやりたいのか、何ができるのか。明日の自分を想像すると自然とワクワクしますね。

ほんまもんの  
自分を生きる  
社員ストーリー

6

「ほんまもん」の自然派ワイン。  
その価値を大阪で広めるために、  
自分に何ができるかを問い続けた日々。

応援団部サポート課  
マネージャー

柳 広大

●プロフィール＝奈良県出身。新卒入社し、配送業務から営業を担当し、新規開拓などに取り組んでいる。2019年に『大阪ビオワインフェスタ』の責任者となり、コロナ禍で中断後、2023年に4年ぶりに開催して大成功を収めた。





YOU ARE SO  
HONMAMON  
since 1991

ほんまもの  
自分を生きる  
社員ストーリー

7

## JR大阪駅北側の大規模再開発エリア 「グラングリーン大阪」で新業態を出店。 初めてばかりの挑戦の先にあるもの。



ブーズキッチン店長

**富山 恵吾**

●プロフィール＝大阪府出身。新卒入社後、応援団部に配属され、梅田・新大阪エリアの配送を担当。その後、ほんまものおにぎりを提供する専門店「ブーズキッチン」の店長に。JR大阪駅北側で再開発中の「グラングリーン大阪」にカフェとおにぎりの新業態の出店を店長として任されている。



「他社とは違うことができそうだな」。会社説明会でそう感じ、「大阪河内から世界へ」と掲げる目標を聞いたとき、酒屋でありながらいずれは世界で活躍できそうな会社だと感じました。

お客様である飲食店様への配送業務を経験し、いまは梅田ルクアや梅田ハービスプラザで展開中のおにぎり専門店「ブーズキッチン」の店長をしています。この店では、米ごとの特徴を生かして独自にブレンドしたものを使い、塩や食材は徹底的に厳選。それらを『あたたかい・出来立て・手作り』をキーワードにした「ほんまものおにぎり」を提供し、特に若者に人気となった店です。ロゴの豚のイラストは大阪でかなり認知が広がったと思います。

そして今度は新店舗を出店することとなり、店長として立ち上げ準備も取り組んでいます。出店場所はJR大

阪駅北側で大規模再開発中の「グラングリーン大阪」の公園内。駅直結の都市公園としては世界最大級の規模で、すでになりに注目となっているエリアです。メニュー開発やスタッフの求人、教育など毎日はとても慌ただしいですね。社内はもちろん、社外のみなさんにも助けられながら、公園に来られた多くの人たちに楽しんでいただける店づくりに挑んでいます。

実は新店舗の立ち上げ責任者になるのは今回が初めて。今回計画しているカフェとおにぎりという業態も小松屋にとって初めてで、公園内の出店も初めてです。初めてのことはばかりで、当初はもっとドキドキするかと思っていました。でも日々感じるのはワクワク感ばかり。一体どんな店になるのか、どんな話題を巻き起こすのか。その最中で、自分は一体どこまでできるのか、楽しみばかりなんですよ。



ほんまもの  
自分を生きる  
社員ストーリー

8

## ロボットやAIの時代が来る？ それでも人間力を持った`志事`なら AIには負けないと思っています。

店舗事業部

### 徳島 和也

プロフィール=大阪府大阪市出身。和歌山大学卒業後、応援団部に配属され、配送を担当。営業を兼務した後、店舗事業部に異動。「プラスリーダー」など店舗業務を経験し、調理師免許も取得。現在は新大阪駅の「ハシオン・エナチュール新大阪」で店舗運営に関する業務全般を担う。

会社説明会で社長自らが学生たちに向かって熱意をもって直接語りかける姿に惹かれ、「人間力を育てられる会社だな」と感じたことで小松屋に入社したいと思いました。インターンシップでは配送作業から経験。単純にお酒を配達する仕事ではなく、新しい商品の提案を積極的に行い、お客様との強い信頼関係を築く姿を間近で見ました。先輩社員が一人一人自立して、仕事でなく`志事`をしている姿を見て、「自分もあのように働きたい」と思ったことをよく覚えています。

現在は店舗事業部に配属。自分で考案したレシピやメニューでお客様を喜ばせ、ありがとうと言っただけのことに日々喜びを感じています。一方で、大変な経験もしました。昼は寿司専門の料理学校に通い、終わってから出勤する日々が3ヵ月続いた直後、すぐに肉バルの新規立ち上げオープンに関わることになり、肉料理

専門店に通って肉のさばき方を2週間で習得。手探りでメニューを構成し、店舗オペレーションを作り上げ、何とか新規オープンにこぎつけた経験です。新規店舗の立ち上げスキルが身についた実感と、「自分は、新しいチャレンジにもすぐに対応できる」という自信につながったと思っています。

近い将来、ロボットやAI(人工知能)の時代になります。仕事のあり方も大きく変わり、これらが人間の仕事にとって代わることも考えられるでしょう。しかし、これは、私たち小松屋にとっては逆にチャンス。人間として成長し、人間力の高い人は、ロボットやAIにはマネできない能力で活躍できると思うからです。`志事`を通じて人間力を高められる小松屋で、思いを同じくする人たちとともに店舗の全国展開、その先には世界へと、夢は大きく広がっています。





YOU ARE SO  
HONMAMON

since 1991

ほんまもの  
自分を生きる  
社員ストーリー

9

自然派ワインがもつそれぞれの物語。  
その感動とおいしさを表現し、  
お客様とともに心から笑い合う喜び。



パシオンエナチュールOSAKA  
店長

## 柘井 早貴

●プロフィール=奈良県出身。大手飲料メーカーから中途入社。自然派ワインと料理の店「ブラッスリーブー」を経て、大阪・梅田に自然派ワインショップ「パシオンエナチュールOSAKA」の新規立ち上げを経験。店長として店舗運営をしている。



大手飲料メーカーで13年ほど営業職を経験し、以前よりご縁のあった小松屋に中途で入社。前職も充実していましたが、役職が上がるごとに現場から遠ざかることに違和感を覚えてしまっ。「自分が本当にやりたいことは何だろう」。そう考えたとき、私は現場でお客様と接する仕事をやりたいと思ったんですね。

小松屋ではまず、大阪・梅田にある「ブラッスリーブー」に配属。でもすぐにコロナ禍となり、休業期間が続く状況に。「こんな状況とはいえ、何かできることを探さなきゃ」と思い、自然派ワインの勉強をはじめました。するとそのおもしろさにすっかりハマりました。特に興味をもったのは自然派ワインの生産者さんの話です。どんな思いで、どんなロマンを抱きながら作っているのかそれぞれ物語があるんです。「自然派ワインって、めっちゃおもしろい!」そう感じた私の感動を、そのままお客

様に伝えたいと思うようになりました。

その思いが実現したのが2021年4月オープン of 自然派ワインショップ「パシオンエナチュール OSAKA」です。私が店長をすることになり、牧雄さん(藤田社長)から「やりたいようにやっていいよ」と言われ、立ち上げ準備から取り組みました。ショップのコンセプトは大手広告代理店とともに進め、決まったのが「ワインの遊び場」。めざしたのはワインの販売だけでなく、私が感じた自然派ワインのおもしろさを、自分たちの言葉で紹介する場所。自然派ワインのおいしさとおもしろさをこの場で楽しんでいただき、帰り際に笑顔で「今日は楽しかったなあ。明日からまたがんばろう」と思っていただけならベストですね。私にとって「ほんまもの人」とは心から笑うことができる人。このショップを通して、心から笑う人たちを増やしたいですね。

ほんまもの  
自分を生きる  
社員ストーリー

# 10

強い仲間意識で互いに高め合い  
ポジティブな行動力と信頼感で、  
いつか世界を舞台に活躍したい。



応援団部 サポートチーム  
営業コミュニケーション大臣

## 廣井 海斗

●プロフィール=兵庫県豊岡市出身。神戸学院大学卒業後、1年目は西中島・新大阪エリア、2年目からミナミエリアを担当。現在は営業先の新規開拓や契約する飲食店のフォローアップが中心。営業スキルやコミュニケーション力向上を図る営業コミュニケーション大臣でもある。



学生時代、しんどそうな顔で入社していくサラリーマンの姿を見るのがつらく、「就職したら自分はイケイキと働きたい」と思っていました。小松屋の会社説明会に参加した私は、仕事のことよりも人間力や人生観について多く語る社長や先輩方に魅了され、インターンシップで同行させていただいた先輩社員は常に前向きでアグレッシブ。「こんな人たちと働きたい!」と心から思い、小松屋の一員になりました。

社員同士は仲間意識が強く、良い見本になる方が社内にはたくさんいて、お互いに高め合おうというも切確琢磨しています。私自身も疲れた顔をしている人がいたら「ポジティブにいこうぜ!」と私から声をかけるようにしています。逆に、自分がつらさを感じたときには経営方針書に立ち返り、先輩や仲間から励ましの言葉をもらったりして壁を乗り越えたこともあります。他社の方

から「小松屋さんって、いいお客さんをたくさんもっているね。すごいよね」と言われると誇らしく感じますね。

大阪の「ほんまもん」のお店とつながり、自然派ワインなどを通じて世界へと羽ばたいていきたい。そのためには、常にポジティブで行動力のある人間でなければと思っています。自分に足りないものを身につけ、良い点は伸ばしていく。そして、もっと知識を積み重ね、みなさんから信頼される存在になりたいですね。

小松屋は酒の販売や飲食店の運営にとどまらず、自然派ワインを通じて世界を体験できる会社。2017年、フランスとスペインでワイン造りの現場を訪ねたとき、ワイナリーではまるで家族のように私を迎えてくれて感動しました。ワインに限らず、私もいずれは世界を舞台に「志事」をしたい。「いつかはハワイでコーヒー造りができたらいいな」と思っています。

自分の夢や目標、志に向かって愚直に突き進んでいく。  
そんな`ほんまもんの人生、を  
大切なスタッフたちに送ってもらいたい。  
求めるのは、ただ、それだけです。



**大事なのは、損得勘定や儲けではなく、  
`ほんまもん、の商品であるかどうか。**

たとえば、スタッフの一人がオーガニックにこだわって作られたコーヒー豆を見つけ出し、それを使った新しい商品を企画したとします。そして、「この新しいメニューをお客様に販売してみたい」と社長である私に提案してくれたとする。

普通の社長なら、そのスタッフに対して、おそらくこう質問するでしょう。「そのコーヒー、原価はいくらかかって、いくら儲かるのか?」と。この質問は、経営者として、ごく当たり前の質問です。多くのスタッフたちとその家族を守る責務をもつ立場として、利益を確認することはとても大事なことです。けっして間違った問いかけではありません。

しかし、私なら違う問いかけをします。  
「そのコーヒー、うまいんか?」。そして、さらにこう続けます。  
「そのコーヒー、自分の身内のおじいちゃんやおばあちゃんにも、おすすめできるもんなんか?」。

なぜ、私が損得勘定よりも先にこうした質問をするのか? それは私がめざしていることが、目先の儲けではないからです。それよりも大切なのは、その商品が自分の大切な人に食べてもらいたい、飲んでもらいたい`ほんまもん、であるかどうか。自分たちが取り扱う商品がおいしいのか、口にして安心安

全なのか。自分たちが取り扱う商品のことを、自信をもって「ほんまもんの商品である」と言えることを、私は大事にしたいのです。

**小松屋とは人をつくる学校。  
商売はそのための手段のひとつです。**

スタッフのみんなには人間力のある人に育ってほしい、人生を存分に楽しんでほしい。私にとって、商売とはあくまで手段。小松屋は酒屋からはじまり、商社や飲食店、コーヒーなどのさまざまな事業を展開していますが、それらはすべて`ほんまもんの人づくり、のため。「小松屋とはどういう会社ですか?」と聞かれたとき、私は迷わず、「小松屋とは、人をつくる学校である」と答えています。自分は人として、どうあるべきなのだろうか——。そんな人としての「あり方」を、スタッフのみんなには求めています。だから人をだましったり、自分をごまかしたりしてまで仕(死)事をする必要なんてありません。人間本来のあり方の道を突き進めばいい。まっすぐとその道を進んでいく先に、大きく成長した`ほんまもんの自分、があるのですから。

**人に仕えて働かされる「仕事」ではなく、  
自分が志す事に取り組む「志事」の日々を。**

そもそも仕事とは「仕える事」ではなく、「志す事」。つまり、志事であるべきだと私は考えます。働かされているという義務感で仕事することほど、



株式会社小松屋  
代表取締役

## 藤田 牧雄

プロフィール=1965年大阪府松原市生まれ。上宮高校時代、第55回選抜高校野球大会に出場。卒業後、青山学院大学在学中、級友に刺激され政治家を目指し、故田中角栄元首相秘書故早坂茂三氏に師事し、「人間力」を学ぶ。グルメ軒屋の故棟本彦之元社長に出会い、商売のイロハを教わり、1991年株式会社小松屋設立。社長に就任。

つまらないものはありません。人生も味気ないものになってしまうでしょう。それよりも、自分が志している人生の夢や目標に向かって突き進んでほしい。そうして夢が実現できたなら、人生はすばらしく輝いてくる。`ほんまもん`の人生、を小松屋のスタッフには歩んでほしいのです。

小松屋のスタッフは、私にとってわが子や兄弟と同じ存在。人として絶対に間違った育て方をするわけにはいきません。育て方は、私のわが子の育て方と同じ方法です。高い人間力を備えた上で、自ら時流の変化に気づき、自ら考え、自ら行動できる人になってほしい。そういう`ほんまもん`の人財、が集まる会社にする事で、小松屋は自然と強い会社になってきたのです。

**世界に一撃を与える存在になる。**

**同じ志と価値観をもった同志とともに。**

小松屋の挑戦はまだまだ続きます。「`ほんまもん`を大阪河内から世界へ」というビジョンのもと、`ほんまもん`、の人財と`ほんまもん`、の商品の力で、日本国内や世界に驚きの一撃を与えることが私の夢なのです。私は50歳を超えましたが、この年齢でまだまだ夢を熱く語ることができる。そのあり方こそが、私自身にとっての`ほんまもん`の自分。私たち小松屋の志と価値観に共感し、ともに世の中を変えようとする若者との出会いを心から楽しみにしています。





YOU ARE SO  
HONMAMON  
since 1991

## 会社概要

### 株式会社 小松屋

- 本 社 〒580-0032大阪府松原市天美東9-16-18
- 本 社 電 話 072-331-0179
- 設 立 1991年6月
- 資 本 金 3,500万円
- 代 表 者 代表取締役 藤田牧雄
- 主 な 取 引 先 アサヒビール、麒麟ビール、サッポロビール、サントリー、宝酒造、伊藤園、イズミック、佐多宗二商店他

### 事 業 内 容 『ほんまもんの人を育て、ほんまもんの商品を提供する』

- ・大阪府一円をエリアとする業務用酒類販売業
- ・ほんまもんを追求した専門店および飲食店の経営
- ・食品コンサルタント業

- 会 社 H P <https://www.komatsuya-net.co.jp/>

## 会社プロフィール

当社は、飲食店にお酒を卸販売し、また飲食店を経営している会社です。

しかし「酒屋」や「飲食店」はあくまで手段。会社の目的は「ほんまもんの人」を育て、「ほんまもんの商品」をお客様に伝えること。

スタッフは、ビジネススキル(やり方)ではなく、人間力(あり方)を高めます。

その為には効率が優先される今の世の中で置き去りにされがちな「義理」「筋」「道」「恩」といった“人”として大切なことを重要視しています。

生産者が丹精込めた「ほんまもんの商品」への【想い】を、人間力を高めたスタッフが心を込めてお客様に伝える。

そして大阪で頑張る飲食店と共に成長していく。それが、私たち小松屋の仕事であり、他社には真似できない強さの秘密です。