

全米空手チャンピオンにしてビジネスも成功させアメリカンドリームを叶えている男がいる。彼の名は重田光康（しげた・みつやす）。1965年生まれの47歳。1991年、25歳の時、円心会館主催「サバキチャレンジ」の全米選手権ミドル級に芦原会館ロサンゼルス支部所属で出場し、初出場、初優勝を為し遂げた人物である。

その後、外食産業に挑戦し、全米で初の日本食専門店をオリジナルスタイルで展開し続けて、約20年間で焼き鳥、もつ鍋、ラーメン店などを中心に、ロサンゼルスに13店舗、日本に3店舗を構えるに至った。

ロサンゼルスのホテルで朝、重田氏に取材時間の確認の電話をしたところ「ランチしませんか。今日はリトルトーキョー店の抜き打ちチェックの日なんです」と重田氏。早速3分後に会うことになった。

ホテルから重田氏の車でダウンタウンの「新撰組博多ラーメンリトルトーキョー店」へ向かう。開店30分前、彼は大きく十字を切り「押忍！」と低く声を出し店に入る。従業員は一斉に「おはようございます！」と挨拶。

なぜ押忍と店に入ったのかと聞くと「押忍！ よろしくお願います」という気持ちです。人との出会いや物事に対して学ぶ気持ち。私にとってはこれも道場ですから。ここはスタッフ全員の間育成道場なんです。神聖な場所なんですよ。

すぐに店内の調理場や客席、照明のホコリなどを入念にチェック。その後、開店と同時に白人の客がどんどん入ってくる。12時を回ると50席はある店内は満員となり、入りきらないお客さんが外に列をなしていた。

までは優勝目指して空手の稽古、帰ってまた勉強」と睡眠時間を削る毎日を送った。

全米空手選手権

「サバキチャレンジ」

そして遂に91年4月、極真第10回全日本王者の二宮城光率いる円心会館が主催する、全米空手選手権「サバキチャレンジ」に出場。しかし試合前日、ロスからデンバーに降り立った重田を思いもよらぬアクシデントが襲った。

「ロッキー山脈の麓（標高17000M）だけあって空気が薄いんですよ。深呼吸したいんですが、浅くしかできなくて夜は眠れなかったんです」。アクシデントは更に続く。一回戦の相手の拳が重田の上顎に流れ、前歯数本が折れてしまったのだ。しかし棄権はせず、出血をおさえながら諦めずに死力を尽くして戦い、準決勝、決勝へと勝ち進む。そして念願の優勝の栄冠をものにす。

「とにかく無我夢中で攻めて行きました」と重田。だが当時の格闘技専門誌に、「決勝戦、重田は常に積極的な攻防を仕掛ける。相手の左上段蹴りを受け流すと軸足を払って倒し、3ポイントを奪う」とあるように、悪条件の中でも冷静にサバキの技術で優勝したのがわかる。決勝が終わってみれば足の指も骨折しているなど、ポロボロの状態だったが、見事目標を達成。

また同じ年に目標にしていたアメリカの不動産ライセンス「リアルエステート」の試験にも合格した。「この2年間は、人生で一番努力しましたね。空手と不動産ライセンスの2つの目標達成が今の私の自信に繋がっています」



ロサンゼルスに日本食レストラン「新撰組」13店舗
アメリカンドリームを突き進む全米空手チャンピオン

新撰組グループ代表

重田光康

Mitsuyasu Shigeta

空手と闘牛が導きだしたビジネス成功の理由

空手・武道精神をビジネスマインドに取り入れ、アメリカで店舗展開し成功している日本人がいる。25歳で空手全米チャンピオン、翌年から日本食レストラン「新撰組」をオープン、これまでロサンゼルスで13店舗、日本で3店舗を出店。武道精神がいかにビジネスを成功させてきたかを聞いた。

取材・文・撮影_吉倉拓児（イーファイト） 撮影_65 P_Hiroyuki Matsuyama
text&photo=Takuji Yoshikura

あのケンカ空手に入門

重田氏を取材すると、その成功の裏には空手と闘牛の存在が徐々に見えてきた。

重田が空手を始めたのは23歳のとき。福岡県の大学卒業後、世界No.1の経済大国アメリカでのビジネス成功を夢に渡米した。1988年のことだ。幼い頃から父親に「お前は1番だ」という教育をされてきたこともあり、高校時代、学校の成績はトップクラスで常に上位に入っているが、鹿児島県内トップの総番長を目指して喧嘩に明け暮れた。そして高校3年生には総番長になったこともあり、「俺には何だってできる」と過信していたという。

高校卒業後、ロサンゼルス英語学校に入学し、空手道場は重田らしく、ケンカ空手の異名を取る芦原英幸率いる芦原会館、ロサンゼルス支部（当時の指導員は現在、新体育道創設者である廣原誠氏）に入門。押忍の精神と空手の厳しさの中で揉まれ、1年で初段を取得。

そこで重田は考えた。ビジネス成功のために2年で不動産のリアルエステート（日本で言う宅建免許）とインパクトのある肩書きを得るために初出場で空手の全米チャンピオンになろう、と。

それを決めてからはバイトと猛勉強と空手の稽古の日々でした。朝早くから1日5時間くらい弁当屋の配達の仕事をしてはいたんですが、たまに余った弁当がもらえるんです。お金のない身にはラッキーでした。バイトが終わるとアパートに戻って資格の勉強。当初は、たった10行の参考書の問題を訳すだけで3時間もかかりました。そして18時から22時

Mitsuyasu Shigeta

しげたみつやす

1965年9月8日、鹿児島県徳之島出身。少年時代は父親に託された牛を横綱に育てあげ、愛情を注げばいくら輝かな牛でも気持ちが伝わりと学ぶ。高校時代は成績優秀ながら喧嘩の明け暮れ、鹿児島県の総番長に上りつめる。大学卒業後渡米し芦原会館入門。91年円心会館主催の全米空手選手権大会「サバキチャレンジ」ミドル級で優勝。翌92年 焼き鳥「新撰組」をオープン。武道精神で仕事に取り組み業績を上げ2013年6月現在、アメリカに日本食レストランを13店舗、日本に3店舗出店。8月にはロサンゼルスにカフェをオープン予定である。幕末の新撰組の近藤勇が局長と呼ばれていたことから彼も重田局長と呼ばれている。



新撰組設立

しかしこの不動産業、やっているうちに何が違うかと思いはじめた。本心ではあまり薦めたくない物件を目先のお金のために「オススメです」とは言えなかったという。大学時代にはやってきた焼き鳥屋のアルバイトのようにカウンターでお客様と真心で接したい気持ちが湧き上がってきた。大学時代、美味しさに感動し、福岡の焼き鳥屋「屯所」で2年間アルバイトをしたことがある。この店長に連絡し「焼き鳥の焼き方を教

えて下さい」と頼んだ。店長の了承を得て、重田は福岡に一時帰国。焼き方を数カ月間学び、ロサンゼルスに戻った。物件を見つけ事業資金のため徳之島の実家を担保にアメリカの銀行からお金を借り、1992年9月25日、新撰組第一号店をロサンゼルス・ガーデナーにオープンした。空手の仲間にもお店を手伝ってもらい、オープン当初は多く客が入り「楽勝だー」などと思っていたのもつかの間、徐々に客足が減り始める。オープンした月の3分の1まで売り上げが減り、事業資金も底が見え始

め、家賃滞納にまで至った。空手では悪いところを先輩や仲間が教えてくれて、効率的に上手になれる。しかし新人の焼き鳥屋の経営者では、なかなかそうはいかない。重田は「押忍」の精神で通っていく客の意見を常に聞いた。悪いところは是正し、信じて店を開き続けた。毎日朝礼、終礼し、言葉の通じない客にも心で接した。「言葉がわからなくても、心で接することを通じて合うことができる。事に真剣に臨むと、帳尻があつてきます」

すると1年後には、オープン1カ月目と並ぶ売り上げを記録。お客様に快適に、楽しく、美味しく過ごして頂くために自分ならどうするだろうと常に考え、店も当時は少なかつた年中無休とした。「開業3年目の時期に、成長したスタッフの後ろ姿を見て心がスッと晴れたんです。店はお金だけを追う場ではなく人間育成の場だと気づきました」その時に、世界一の気合いとまじこのこもった店作り、職場を通じ社会貢献できる豊かな人間育成道場、という新撰組グループ理