

高松第9・2・5支部・青年部委員会合同ビッグ例会

『経営危機は自社成長のカギ』

報告者

(株)いづよね

四代目 代表取締役

川崎 恭雄氏

(兵庫同友会)



私どもの店は明治22年の創業で、創業者は泉米蔵。店の名前の「いづよね」は、創業者の名前を略したものです。今でいうキムタクみたいなノリでしょうか。泉の「ず」が「づ」になっているのは、商売が長く続くようにという願いからなのです。

会社の経営理念は「お米であなたを笑顔にしたい」です。

阪神淡路大震災に遭って

阪神淡路大震災(1995年1月17日)の日の早朝、とにかく揺れました。揺れて目が覚めたらテレビが空中に浮かんでいました。阪神電車の高架下にあった店はベシヤンコでしたが、父親と二人でとにかく出せるものは出そうと、お米や灯油など運べるものは運び出し、お客さんのところに届けました。1月17日の午後からのことです。

しばらくすると阪神電車の高架が立ちあがったので、商売ができるようになった。

りましたが、お客様が3分の1ぐらいに減ってしまいました。店は配達専門だったので、これではとてもやっていけません。そこで、その頃流行していたアルコールのディスプレイショップを始めたところ大繁盛。1日300人ぐらい、土日は600人ものお客さんが店に溢れました。

私流の商売の方法ですが、来店したお客様にアンケートを書いてもらい、その用紙に住所氏名の記入欄を設け、お客様にお礼のハガキを出したのですが、ハガキに書いた私のコメントが面白いと言って店のファンが増えました。またスタッフには、お客様の目を見て「いらっしゃいませ」、「ありがとうございます」を言うように、そして「こんにちは」、「寒いですね」など、心を届けてほしいと指導しました。そんなことでお客様が増えたのだらうと思います。

とにかく、お客様はたくさん増えました。それに私は鼻高々だったのですが、とうとうその鼻がベチャンコになる時が来ました。酒類の規制緩和です。どこでも誰でも、申請さえすればアルコールが置けるようになったのです。その影響で売上が徐々に減少。気がつくとも店舗のディスプレイショップに囲まれていて、1日300人もいたお客様が20人ぐらいになってしまいました。

そんなある日、税理士さんから、「このままだと店潰れるよ。今やったらまだ間に合うから、実家に帰って配達専門に戻ったら?」と忠告されました。さすが



に呑気だった私も、「うわっ大変や！」と思えました。

同友会に入会して

たまたまですが、同友会の入会はその頃です。入会の理由は、声をかけられて出席した例会で、三宮で8店舗ほどの店を経営している料理人の方のお話を聞いて、強く心打たれたことでした。報告者は包丁一本で起業し、アイデアと料理の腕で成功した人ですが、とにかく職人気質の人なので社員さんが長続きせず、4店舗の頃のある日、社員1人とアルバイト4人を残して全員が一斉に辞めてしまいました。それで目が覚め、社員が集まってくるような太陽のような経営者になろうと努力し、店は持ち直したのですが、東京進出でボロボロに。それでも再起したというお話でした。この会に入れば僕は復活できるのではないかと心底思いました。

ただし、同友会に入会しただけでは何もし

りません。例会に出て、話を聞いて、ああ勉強になったと思っただけでは何もならないのです。これはお金の無駄なので、さつさと辞めたほうが良いと昔の自分に言いたいです。同友会で勉強したことを翌日から実行。そうでないとも変わらなぬことに気づくまで大分時間がかかりました。

そうこうしているうちに、会社はボロボロになってきました。父親ともよく喧嘩しました。そんな最中に私は倒れて救急車で運ばれました。診察の結果は化膿性脊椎炎。背骨にばい菌が入り、骨が炎症を起こして周囲の筋肉が腐る病気です。命の危険に晒されました。医者は、「助かってても下半身不随になるかも」と家族には言っていたようですが、私には、「人間の体の免疫力は生きているので進化しようとする。強くなつたばい菌の最後の一匹を倒すのは自分の体の免疫力だ。だから人間はどんな病気でも治す可能性があるんだ」と言いました。それを信じた私は、免疫力を高めるために玄米のおにぎりを毎日食べました。その結果、2カ月で歩いて帰ることができました。

大病が変えた米への意識

この病気が僕の米に対する考えを一変させました。米屋の息子が米に命を助けてもらったのだから、これからは米の素晴らしさをいろんな人に伝えて、心も体も笑顔になつてもらいたいと考えました。その時にできたのが、今の経営理念の「お米であなたを笑顔にしたい」です。おかずがどんなにゴージャスでも、米がパサパサだと「何やねんこれっ」ということになると思います。でも、

おかずがたくあん一切れでも、炊飯器をパカッと開けると湯気がポコポコッと上がってきて、キラキラッと光るご飯を茶碗に入れて、口の中に入れた瞬間に甘く広がったら、それだけで笑顔になると思います。食卓が笑顔になつたら家族みんなが笑顔になると思うのです。

それで私は考えました。米屋ができることは何だろうか。それは、最高に美味しいお米をお届けすることだと。最高に美味しい炊き方を伝えることで食卓を笑顔にできたら、今すぐは無理でも、会社や学校が笑顔になり、そして地域が笑顔になり、神戸市や兵庫県が、近畿、四国や日本中がもともと笑顔になれる。そのお手伝いできないかと思いました。そこから、私は米屋の仕事が胸を張ってやれるようになりました。デイスカウントショップをやっていたときは、抱き合わせで米を売っていたので、父親に「お前酒ばっかり売っとるけど、『いづよね』は米で始まつてるんやから米をちゃんと売らなあかん」と小言をよく言われていました。でもその時の私は、父親の言葉は馬耳東風、「わかてる、わかてる」といい加減な返事ばかりしていました。でも本当は全然分かっています。

しっかりと米を売ろうと決心。でも売上は伸びなかった

米屋なんだから米をちゃんと売ろうと決心して商売に励んだのですが、会社は全然良くなりません。なぜかというと、お米を伝えること、使命をもって売ることで、数量が上がることは全く別だからです。ただその時の私

は、日本中を米で笑顔にするという大きな使命を持っていたので、とても元気でした。

当時、同友会の青年部に入っていたのですがある時、明るく楽しそうにしていた私を見て「報告者にならないか」と声がかかりました。私が50年後、100年後の日本を米で笑顔にするという持ち前の持論を展開したら、兵庫青年部の人たちから、「数字が伴っていない」、「お前の漫談なんか聞きたくない。死ねなでしまえ」そんな回答がありました。死ぬとはあんまりや。何でそこまで、と意気消沈している私に、「米屋としては良いことをしているけど、赤字の会社は続かない。経営は右手にロマン左手にそろばんだ。ロマンばかり大きくては、沈んでしまう」と、追い討ちをかけるように厳しい言葉が続き、悔しくて泣きました。それがきっかけで私は変わりました。青年部のいいところは、駄目なものは駄目、あかんものはあかんと言ってくれるところです。

同友会の先輩の厳しい言葉に目が覚め、一念発起した私は、丁度その頃流行し始めたコイン精米機に着目。親戚のすすめと父親の資金あつて、500万円もするコイン精米機を購入しました。親戚の人が「1カ月に10万から15万は稼いでくれる」と言っていたので、設置から3週間ほど過ぎた頃、3週間なら単純に7万円ぐらいかな、いや初月だから4万円ぐらいかなと、父親と二人でわくわくしながらコイン精米機を開けたら、何とたった1700円。これでは駄目だと方針を変更。精米機を使ってお客さんの目の前で玄米を白米に精米して売るようにしました。一方、出だしが不調だったコイン精米機にお客様が

並ぶようになったので、小型の精米機を購入して対応しました。

米の販売にもいろいろと工夫しました。お客様は結構わがままですが、そのわがままに応えているうちに口コミでお客様が増えました。お客様がうちの店で購入したお米をいくつかの袋に分けて、一部を精米してお渡しし、残りはうちで預かります。また、例えば10キロのお米を1種類だけではなく、何種類もお米にして、いろんな種類のものを食べていただくなど、お客様の声から生まれたサービスですが、始めた時はほんとに数人だったのが、今は800人のお客様のお米を預かっています。

飲食店さんへ、こだわりの米を

ただし、これでもまだ収益は良くなりません。同友会の青年部の先輩に相談すると、「米屋なんだから飲食店を攻めないかんと違うか」と言われました。ただ、その時の私は家庭を笑顔にして日本中を笑顔にするんだと言っていたので、飲食店はどうなのかと思索しました。迷っているとき、ラーメン好きの私がよく食べに行っていたラーメン屋さんの店主が、私の米への熱い思いを聞いて、「君のところからお米を取ってあげると言ってくれました。週に10キロほど納めていたのですが、ラーメンが無化学調味料のラーメンだったので、僕は減農薬のお米を少しだけミネラルを残した精米方法にし、さらにラーメンが出てくるまでに読んでもらおうと、米の特徴や私が何回もラーメンを食べてバッチリの米を選びましたという文章を書いてカウンターに置いたところ、2カ月ぐら

いで週10キロだったお米が、週30キロも出るようになりました。ラーメン屋さんの店主は「いづよね」のお陰で、茶碗一杯のご飯の原価は3円ぐらい上がったけど、客単価150円の白飯が3倍出てんねん。客単価300円のチャーシュー丼も3倍、客単価が跳ね上がった」と大喜びです。私たちがいい米を持って行くことによって、飲食店さんは喜んでくれるんだと思つたものの、それでも頑なに家庭を笑顔にするを貫きました。

ところが、ラーメン屋さんのご飯が美味しかったと、うちの店にお客様がわんさか来るようになりまし。そこで、あつそうかと。私と一般の家庭のお客様の関係は1対1だけど、飲食店のお客様だと100倍も200倍にもなるんだということ、飲食店さんに営業を始めました。ただし、お米を大事にしてくれて、僕らの理念や思いをわかってくれるところという基本は崩しませんでした。当初は30軒ほどだった取り引き先が、10年後の現在は420軒ほどになっていきます。この成功体験から私は、企業は安定した数が読めるところに行かないとほんとに伸びないんだということを学びました。

新卒採用に

踏み切ったわけ

業績を伸ばすために次に取り組む



だのは採用です。面接時間は2時間。その間たっぷり私の思いを語り続けます。そして、「俺のこの熱さに耐える子だけ入社してもらってんねん」と言っていたら、ほんとにそういう人ばかりが集まってきて、思いを理解して働いてくれる人が増えました。

きっかけは、兵庫同友会の共同求人委員会委員長に、私の尊敬する先輩が就任したことです。今から5年ほど前の共同求人委員会は、16社が参加する合同企業説明会に、訪れた学生はたった12人。これでは駄目だと、先輩が委員長として再起を図り、30社400名の参加にまでなりました。先輩は私にも出ると声をかけてきたのですが、「町の米屋なんぞで」と出ませんでした。その代わりに私の友人の大工さんが出ました。私は大工に新卒は無謀だと思ったのですが、彼のブースに60名ぐらいの学生が座り、3名に内定を出し、3名とも入社しました。内定を出すと、研修が始まるわけです。大卒の方の研修を側で見ていた先輩の大工さんたちが、「あんなんが4月から入ってきたら俺らあかんぞ」と、社長にマナー研修をお願いしたり、自分たちで研修を企画するなど、会社が見るみる変わっていききました。

それに刺激された私は、翌年から共同求人委員会に参加することに決めました。ところが何をすればいいのかさっぱりわかりません。まずは米屋をアピールするところから始めようと、コーポレートカラーのオレンジの垂れ幕と60キロの米俵を3個、ブースに置きました。パンフレットの作成が間に合わなかったので、2合の米袋に会社の経営理念と会社概要、募集要項を印刷し、中にお米を3

00グラム入れたものをパンフレット代わりに積み上げました。初めての参加だったのに58名もの学生が座ってくれて、その中から「いづよね」大好きな女性が入社することになりました。

調子に乗って2年目も参加しました。2回合わせて132名の学生に座ってもらい、3名に内定を出し、2名が入社しました。先輩に教えてもらった新卒採用のポイントは、頭の良い人よりも合う人を探れです。「合う子とは、自分の理念や思いをしっかり理解してくれ、この子やったらどんなミスをしてもしゃる。そういう子を探らなあかん」と。その選定方法は、「一生ご飯を食べさせていっても腹立たへん子。一緒にご飯を食べててムカつかへん子。こういう子が一番や。合う子を探らなあかん」と言われました。また、「新卒採用は投資や」とも言われました。「会社の未来をつくる社員やからお金を借りてでも採



用しろ」そんな話をされました。

私がなぜ新卒採用をしたかですが、私は日本で一番素敵な米屋さんになりたい。そして日本中を米で笑顔にするとやっているのに、店はたった1店です。これではとても日本中をお米で笑顔にはできません。それで、日本中の米屋さんの意識を変えて、笑顔になれるお米屋さんを増やしたいと思っています。私は日本中の米屋さんから憧れてもらえるような、ヒーローみたいな米屋さんになりたいと思っています。そのための新卒採用です。今、日本で米屋から米を買っている人はたった3%。そこを取り合うより、米屋全体を盛り上げて6%にしたいと考えています。そのために、たくさんのお米屋さんに出会って、たくさんの方達をつくり、敵を作らず、いい意味でライバルを作りたい。私と出会った米屋さんが元氣になり、どんどん活性化して周りが笑顔になるというのが大好きで、それが少しずつ広まり始めています。

最後に

米屋に限らず、本日も参加の皆様にも、私の話を聞いて、「良い話だったな」と終わるのではなくて、明日から何か一つ変えて、実行してもらって、数年後また香川に来た時に、2018年3月20日のあの例会で川崎さんの報告で気付いて、こう変えて実践して、今わが社はこうなりましたよ！と教えて頂けるのが一番うれしいことです。もし、この例会で変わりたいと思えるものが見つかっていれば、是非明日から変えて実行してください。本日はありがとうございました。