

ロンド創業者の経営体験

自分自身の67年間の生き様を発表できることを、皆様に深く感謝すると共に、経営者として「今までの私」「これからの自分自身」を、この機会に改めて見直すことが出来たと素直に喜んでおります。思えば私自身の過去は、常にコンプレックスの塊を抱えた人生だったような気がしています。こんな心の弱い私が、40歳で弁当屋を創業し、27年間何とか生き延びている事は奇跡じゃないのかと、今、しみじみ感じています。つたない経営体験ではありますが、お聞きくださいませ。

土高 収蔵

病弱な幼年期



私は、昭和22年（1947年）2月20日、父が職工として勤めていました尼崎にある住友鋼管の社宅で生まれました。家は決して豊かといえない生活でしたが、面倒見の良い父は、週末には我が家に職場の若い方々を呼んで、しょっちゅう宴会をしていました。そのせいか、母はよく私を連れて質屋に通い、自分の着物を入れてお金を工面していたことを記憶しています。私にも優しい父は、休日には必ず私を自転車の後ろに乗せて、パチンコや競艇場など、何処に行くのも一緒でした。

小学校1年生の入学式の時、突然、父が学校を訪れ、私はすぐさま父の故郷である兵庫県の豊岡病院に入院することになりました。病名は「るいでき」。首の頸動脈に、ブドウの様な腫瘍ができたのです。それで1年間、入院と手術の繰り返しの中で過ごしました。そして改めて翌年、別の小学校に入学することになりました。入学してからは病弱で、よく学校を休み、しょっちゅう病院通いをしていました。母の背中にオンプしてもらった時の着物の「ひんやり感」がとても気持ちよかった、そんな思いが残っています。



母の死と流浪の少年時代



その母は、私が小学校3年生の時に、服毒自殺で亡くなりました。その後、豊岡の伯父のところに養子として迎えてもらいました。そこでは、「あいつは大阪で1年落第してきた奴や」とイジメにも会いましたが、ガキ大将の子が助け舟を出してくれて、なんとか仲間として受け入れてもらえるようになりました。病弱だった私は、この田舎の空気が性に合ったのか、ほとんど病気はしなくなり、性格も以前に比べて明るくなりました。

小学6年生になって父が再婚し、また一緒に暮らすことになりました。しかし新しい継母とは相性が悪く、全く懐くこともなく反発の毎日でした。その時は、父も後妻さんと私のハザマで精神的に相当苦しんでいたんやと思います。今、思えば本当に申し訳なく思っています。そんな訳で、中学・高校時代は、ちょっとでも早く大人になって家から出たいという一心でした。ですから、大学に入ったのも勉強したいと云うよりも、家から出たいという強い思いがあったからです。しかも、父は自身が中学校しか出ていなくて、学歴の無さをよく悔やんでいました。「これからは大学を出ないと世の中に通用せいへん。上の立場で、人の使える人になれ」と、いつも口癖のように私に話していましたし、そんな父の思いもありました。

ロンド創業者の経営体験

大学紛争と演劇、そして結婚

昭和41年（1966年）、おりしも私達ベビーブーム世代ということもあって、どの大学も定員を拡大した結果も手伝って、何とか同志社大学の経済学部に入学することができました。大学では、演劇研究会に所属しました。今までの自分は、いつもあがりアがり性で、すぐに赤面してしまい、自分の言いたい事をきちんと伝えられない性格です。そんな自分を情けなく恥かしく思い、この機会に自分を変えたいと強く思ったのが入部の動機です。しかしながら、当時は大学紛争の真只中。ピケを張ったりアジテーション等、学内はすごく荒れていました。

そんな中、1回生の時はそれなりに授業を受けていましたが、2回生からは、クラブとアルバイトのみの生活になってきました。

3回生になって学友会の幹事長候補として自分の名が挙がったのですが、あの暴力的な行為にどうしてもついていけず、「もっと別の形で世の中に訴えることが出来るはずや」と考えて、マルクス・レーニン主義をベースとした京都のプロ劇団に入団しました。本当のところ、逃げ出したかったのが、本音です。



そして4回生を迎える時に父の元に行き、「大学を中退して結婚したい」と伝えました。父は烈火のごとく怒り、周りにあるものを私に投げつけ、「二度と敷居をまたぐことならん！」と。私は勘当をつきつけられました。しかしながら、当時伊丹に住んでいた父が私の知らないところで、劇団の稽古場にちょくちょく来ていたということ、最近、伯母から聞きました。今思えば、本当に心配してくれていたと有り難く思います。

1年後、父が「世間体が悪いから」と私達の結婚式を、京都の南禅寺会館で挙げてくれました。しかし、その日も岐阜で劇団の公演の仕事が入っていました。新郎である私は、結婚式だけ挙げて岐阜へ出発。結果、披露宴は新郎不在で執り行われました。

その後も劇団公演のため全国を飛び回っていた私は、ほとんどアパートに帰らない日が続きました。

退団そしてビジネスの世界へ

劇団を辞めるときに、大学時代の先輩の言葉がふっと頭に浮かびました。以前、芝居の話をしながら飲んでいる時に「人生は舞台や」と大きな声で語っていたことを思い出したのです。「これから芝居の世界を離れても、ずっとその場その場に応じて演じていかなあかんのや。シェイクスピアも云うとった。『お気に召すまま』の中で、世の中の男女、すべからく役者や」と。まだまだチャンスは残ってる。好きなことをやるためにも、この資本主義の真只中で、しっかりお金を稼いで、40歳で社長になり、50歳でベンツを買って、いつか4階建てのビルを建てて、その最上階で演劇的なパフォーマンスが出来たらいいなあと、漠然と考えていました。とりあえず、やりたい事やるためには金が必要やと。



ビジネスの第一歩は、高級化粧品の販売代理店でした。万博景気のおおもりもあって、それなりに売れて収益も上がるのですが、売りっぱなしの無責任さ、同じ業界での従業員の引き抜き合い等、ルールもないこの業界に腹も立ち、なんか自分自身も詐欺師っぽく感じて、2年で整理しました。

そして次は、美容器材・健康器具の卸業をしました。その時、長岡京で開業したのですが、父がホームセンターで木材を買ってきて、1日で事務所を造り上げてくれました。その手際よさに、本当にびっくりしました。その父は翌年、喉頭ガンで手術の甲斐もなく61歳で亡くなりました。そんな中、ビジネスも30万円の手形が落ちず姉に助けてもらいました。これを機に、これからは絶対に身内からの援助は一切貰わないこと、そして手形は絶対に切らないようにして頑張ろうと心に誓いました。

Rond 創業者の経営体験



コーヒー専門店「Rond」開業

それで28歳の時、昭和50年（1975年）にコーヒー専門店「Rond」を長岡京の公設市場の一画で開業しました。この「Rond」という店名は、西陣で喫茶グリル「Rond」をすでに開業していた学生時代の親友に、国民金融公庫の保証人になってもらい、開業資金を確保することもあって、兄弟分として頑張るという意味合いで、その名前をつけました。

その彼は半年後、琵琶湖でヨットのセーリング中、事故で亡くなってしまいました。コーヒー専門店は、時流に乗ったこともあり、なんとかメドが付き、クッキーの店やデリカショップを兼業しておりました。

公設市場の再建

そして1980年代（昭和55年）に入ると、長岡京の街も大店法の規制緩和もあいまって、イズミヤ、西友、ニチイと大型店がどんどん出来、我々の公設市場のお客様の来店が目に見えて少なくなってきました。そんな中、私が市場の役員に選ばれた際に「自分達の生活は、一致団結して自分たちで守ろう。このままでは、皆の店を閉めなくてはならなくなる」と強く訴えて、私を中心に再建準備委員会なるものを創設しました。

府の振興局に談判し、各個人、個人の相保証での条件を飲んでもらい、各自で150万円ずつの借入れを承服してもらいました。その資金を元に、活性化の実施に取り掛かりました。お金の力は無かったのですが、市府国への助成金獲得交渉、商工会議所、中央会、民主商工会等、ありとあらゆる団体にバックアップの要請を呼びかけたり、他の市場の役員さんとの連携など昼夜を問わず動き回っておりました。その時の私は、塾長のおっしゃる「動機善なりや、私心なかりしか」の純粋な気持ちで飛び回っていたと自負しております。



スーパーマーケットのオープン

その結果、昭和56年（1981年）5月25日に、株式会社サンバレーと云う名で生鮮食品の店主を中心に、スーパーマーケットをつくり、それを軸に各個店10店舗を配置するという形態で、昭和56年5月25日にオープンしました。「サンバレー」の意味は「太陽の谷間」。このオープンの日は、敢えて仏滅を選びました。そんなこともあって、当時はマスコミにも取り上げられ、注目を浴びました。ちょっと自分が有頂天になっていた時期だと思います。

その裏では、住んでいたマンションの家賃45000円を半年以上も滞納し、家族に多くの負担を掛けていました。



オープン時、私は個店の経営もしていましたので、スーパーの中では二番手の役回り、業者との交渉事を中心に動いておりましたが、給料は一切もらわないと約束しておりました。しかし2年後、かつて支援していただいた団体のトップの方から給料をもらいなさいという指示もあり、月30万円をいただくようになりました。私心が芽生えた瞬間だと思います。

お金を頂く以上は、何か他にしなければと、元魚屋であったスーパーの社長の力を借りて別事業として、まぐろの卸業を創設することにしました。

Rond 創業者の経営体験

そしてオープンから5年後、スーパーは4店舗を展開するようになっていました。実は私は、オープンした際に、スーパーも含む個店の皆さんで組織する「サンバレーの会」の会長という立場でした。それで当初オープン時には、「スーパーが心臓部に当たるので全体の家賃については、5年間、個店の皆で負担して下さい。その変わり5年後には、必ずや家賃や共益費の軽減を約束します。」と説得していたのです。

しかしスーパーの社長は、家主と組んで、法外な条件を要求してきました。すぐさま、私はスーパーの役員を辞め、個店の皆さんと戦う気持ちで、家主とスーパー側に対峙しようとしたのですが、あにはからんや、最初は「一緒に戦いましょう」と云っていた人が、一人抜け、二人抜けと最後には誰もいなくなり、私一人だけになってしまいました。双方が弁護士を立て、最終的には和解しましたが、そのスーパーは、2年後19億の負債を抱えて倒産してしまいました。

給食弁当屋の開業と苦難

働く場を失ってしまった私は、「とりあえず仕事を探さなければ」と、不動産会社に応募して面接に行きましたが、2社とも不採用の通知が来ました。かなりショックを受けました。それで、まぐろ屋で営業している時に、ホテルや旅館、給食会社、飲食店等のたくさんの現場を見てきました。そこで感じたことは、高級なものを扱うより毎日食べてもらえて現金商売のビジネスが、資金的にも一番安定していいのではと。また私のような零細企業等で働く職場の皆さんに1食、2食からでも配達して喜んでもらえる、給食弁当屋を始める決意をしました。



そんな思いで、昭和61年（1986年）11月、伏見の羽東師試験場の前で倉庫を建て「京都Rond」という店名で開業しました。なんせ資金もなく、車、設備、厨房機器等リースに出来るものは、すべてリースで、事務所内の机、椅子、ロッカーはすべて中古で、現金を出すのは、極力控えました。初日は150食の製造でした。単価は一食、480円でした。オープンしてからの10年間というのは、苦難だらけの毎日でした。

まずは、人が集まらない。採用してもすぐ辞める。調理人は、「俺はこんなところにくるレベルやない。そやけど、来たってるんや」という意識。事務員、配達員は会社のお金を使い込み、調理人は材料を私物化、配達員の事故、数間違い、時間遅れ、請求書ミス、異物混入、厨房内の事故、火災、そして盗難等。数えあげればキリがない程のボロボロ状態の毎日でした。

特に印象に残っていることが3つあります。



1つは元刑務所あがりの調理人です。入社して1年間ほどは、それなりに働いておりましたが、自動二輪の免許を取りバイクを買い与えたところ、仕事が終わってから近くのお寺や神社の賽銭泥棒をしていたのです。向日町署の刑事二人が彼を逮捕しに、会社に来られました。それで私は、「お弁当の盛り付けが終わるまで待って欲しい」と頼んで待ってもらいました。その後、彼は前科もあるということで、5年間の服役が決まりました。その家族については、生活保護の申請やら、子供の養護施設の入所などで生活が安定できるよう段取り致しました。

ロンド創業者の経営体験



2つ目は、事務担当の女性です。外部から来社される方からは「印象の良い、接遇も素晴らしい事務員さんですね」とよく褒められていたのですが、私はちょっとワザとらしさを感じていました。クレジットの借金等で390万円の着服が発見されたのです。コンピューターを使って、売り掛けと入金操作によって使い込みが行われていました。

当時、息子が所属している少年野球チームの監督をしていた私は、彼女の小学生の息子さんが仲間達からイジメられて暗い毎日を過ごしていると聞いたので、彼をチームに誘い、それによってすごく明るく変わったと、彼女始め家族の皆から感謝されていただけに、この裏切りはショックでした。

3つ目は、元ヤクザの調理人です。小指を落とし更生し、「新たな女性と所帯を持ちたい。そして調理の世界で頑張りたい。」と熱意を持っていましたので、私は雇い入れました。しかし、半年もたたない内に、他の調理スタッフやパートさんやアルバイトさんから、半ば強制的に借金をしていた事実が分かり、3ヶ月に渡って全てを清算し処理したところ、本人は退職、彼にお金を貸した人達も仕返しを怖いからと云う理由で、みんな辞めてしまいました。



数え上げればキリがないのですが、従業員のために、よかれと思いた事が全て裏目にてでうまくいかない。そんな中、自分の給料30万円は、いつも遅れて手元に入ってきません。家に帰れば、お金、人の事でケンカばかり。「なんでこんな仕事を選んでしもたんやろう」と居酒屋でツツツ云いながら、毎日のように酒を飲んでいました。

限りなくありがたいビジネス



当時、私は毎日、目の引きつったドブネズミのような暗い親父だったろうと思います。「こんな俺に誰もついてくる訳ないわ」とあきらめの境地でした。それで、新しく業種転換でもしようかなと思っていた時に、ある出会いがありました。書店でみつけたのですが、「馬鹿な社長につける薬」というタイトルの本です。東京の給食会社で、当時売上日本一を誇る光グループの神崎会長の本でした。その本を読み、すぐその方の胸を借りるべく東京へ馳せ参りました。その後、その会長にも目を掛けていただき、この給食事業が、まさに夢のある限りなくありがたいビジネスであ

ることを、事あるごとに教えていただきました。

そのかいあって、年商が2億、3億、4億と順調に推移し、利益も10%~15%を上げられる様な企業体質に生まれ変わってきました。売上に対して原価率43%、人件費30%、一般経費12%、営業利15%が基本的な採算パターンでした。

神崎会長とは、全国の弁当屋の観学や、世界各国への旅行へもご一緒させていただき、その上、我が息子をも2年間、光グループにて修行させていただいたという、本当にありがたい存在です。その恩人は2007年68歳で、病死されました。

ロンド創業者の経営体験

人手不足の悩み

そんな中、利益は上がってはくるのですが、いつも人手不足の状態が続いています。社員の給料は、業界の中でもそれなりに多く渡していたのですが、どうしても長時間労働になってしまうのが現状でした。

それで何とか若い人達の採用をしなくてはと思い、香里園の方で寿司屋2件、京都の高野でクレープの店と立て続けにオープンして、若い人材を集めようとした。しかしながら、集まるのは学生アルバイトばかりで社員希望でなかったり、また社員として本社に採用しても、仕事がついとかの理由で辞めたりして、最終的には思うように人の確保は出来ませんでした。それで、いずれも3年、5年で閉店することになりました。



タクラマカン砂漠へ

そんな失敗もあって、一人になっていろいろ考えたいと思い、中国のタクラマカン砂漠へ。歩きとラクダの旅を1ヶ月間、過ごしました。降り注ぐ満天の星空はじめ、村の人達、特に笑顔の素敵な子供達との交流は、すごく印象的で心は癒され、「また何か一丁やってやろう！」と希望が湧いてくるのが、とてもうれしかったです。

それを期に本業に専念することにし、心新たに『業界で京都No. 1を目指そう』を合言葉に、「スピードNo. 1、利益率No. 1、完成度No. 1」を目指して、お客様に本当に喜んでいただけるお弁当作りに精進しようと呼びかけて話し合いました。そうはいうものの大口の契約が取れても、自分達のミスで取引が消滅してしまう事の繰り返しが続いていました。



稲盛塾長との出会い

そして私が60歳になった時、さてこれから自分の後継者となる息子を、経営者としてどのように育てればいいのか、大きな悩みとして持ち上がってきました。堀場さんの「イヤならやめろ」とか、永寺さんの本を読み漁っておりました。毎日、神棚に手を合わせながら経営をしているこんな親父を見て、息子はどう思っているんやろうと、いろいろ考えあぐねっていたのです。

そんな時に、ふと目に止まったのが、以前に買って本棚に並べていただけの、稲盛塾長の「実践経営問答」の本でした。実を言うと、以前から京セラの稲盛塾長のことは、「朝晩、社員は寝ずに働く会社、幹部は必ず10円ハゲになるとか、めちゃくちゃ厳しい会社」というウワサは聞いておりました。ですから塾長は、鬼みtainな人間性のカケラもない人なんやと思い込んでおりました。本にしても、宗教がかっていて取っ付きにくく、中々手が出しにくい印象だったのです。

しかしそれを読んだ瞬間、まさに「ピピッ」と来て、「これや」と感じました。難しいと思っていたけど、内容は口語でわかりやすく、セリフとしてもそのままマネして使えそうな表現にありがたいと思いました。すぐ本の裏に記載されている、盛和塾本部に加入の問い合わせをし、そして南京都を紹介していただき、平成19年（2007年）7月に入塾することになりました。まず、自分が入塾してその後、息子を入塾させて、塾長やソウルメイトの皆さんに息子を鍛えてもらえたらありがたい。と、まさに私利私欲の動機でした。



ロンド創業者の経営体験

2工場の設立

そして平成20年（2008年）10月に本社を久御山町から、ちょっとでも京セラさんに近づいて、あやかりたいという思いで、伏見の下鳥羽に移転しました。そして翌年、今度は伏見の淀に第二工場を新築しました。このように、立て続けに2工場を建てた理由としては、本来、私は、設備や備品にお金を出来るだけ掛けない事をモットーとしてきました。



ロンドフードサービス株式会社

京都ロンド株式会社

そして、機械化を避けて、鍋、釜を中心に調理し、労働集約型で人の能力を最大限に生かし、創意、工夫の中で、働く人達の食を豊かなものにしたと考えておりました。しかし昨今は、どこの企業も、総務担当者が工場見学を希見学を希望され、特に衛生面のチェックも厳しくなり、このままではアカンと思い、見た目も大事と外観はしかり、衛生面における設備導入も大切であると考えて実行に移しました。

それと万が一、食中毒やノロウィルスの問題で、営業停止になった際の生き残り策として、又従業員の雇用を守る為にも、あえて別法人名で2工場を作りました。



盛和塾の例会に参加

入塾してからの3年間は、ただ入塾しているというだけで何にも参加せず、ただ毎月送られてくる機関紙を漫然と読んでいただけでした。そして盛和塾に入塾したことを、水戸黄門の印籠よろしく、取引銀行や取引業者等にアピールしていた自分がありました。「稲盛哲学をベースに、真面目な経営者の集まりに、自分も参加しているんや」と、周りにひけらかしていた、あさましい自分がありました。

これでは入塾した意味がないと思い、取りあえず行動しようと思い立ち、塾長例会に参加するようにしました。塾長例会に参加して、塾長の追っかけをする人の多さに、そして、皆さんが底抜けに明るく、穏やかなのには本当にびっくりしました。

そして塾長講話や経営問答を聞いているうちに、「これは俺だけが聞いてはもったいない。息子に聞かせてやりたい。聞いてもらいたい。」と。すぐに電話で、「どんなことがあっても塾長例会に参加しろ」と激しい口調で指図してしまいました。それからは、必ず親子で参加させていただいています。そして、今では全国の塾長例会や海外の例会にも、どんどん参加させていただいております。

アメーバ経営の導入

平成20年（2008年）にKCCSさんによる、アメーバ経営の指導を受けました。創業時にも『経営理念』や『お弁当作り基本理念』など、あることはあったのですが、ただ、それはすべて他社からの物まね、パクりのものばかりです。稲盛塾長のように自ら考えて、無から有を生み出すのではなく、私は有から有という正に二番手。二番煎じを少し自己流にアレンジしたものばかりでした。ですから目標設定にしても、いつも未達成が当たり前の環境でやってまいりました。「今度こそがんばろうな！」掛け声だけの職場でした。それを変えなくてはいけないという一心で、お願いしたつもりでした。

導入して2年間の指導を受けましたが、社員の皆も今までになかったことをするというので戸惑いが隠せず、工場長、部長、課長と役職者が次々退職していきました。その理由の1つに労働基準監督署の指導があり、長時間労働の改善のため大量採用に踏み切ったので、給料をダウンした事もあります。何にもまして、今まで数字についての責任の話なんか何ひとつ教えてなかった事が大きな原因です。



ロンド創業者の経営体験

結局はトップである私に問題があって、コンサルタントの先生に丸投げで、お金さえ出せば何とかするという横着な思いが、うまくいかなかった大きな原因と深く反省しております。しかし、現在も形を変えながらも、どうにか業績報告会の中身を濃いものにするために、創意工夫しながら、売上最大、経費最小、時間当たり採算を最大に高める事を目標に、取り組んでおります。

OEM受注の開始

そんな社内の不穏な空気の中で、あのリーマンショックの影響もあり、いつもの当社の自滅を促すミスも手伝って、業績も年商で1億円の売上ダウンになってしまいました。焦った私は、どんな注文でも受けよう、いかなる厳しい条件であっても、仕事を頂くことは、本当にありがたい事だから、選ばずに仕事しようと呼びかけました。それは、塾長が良く話して下さっている、「今の京セラは、かつての松下電工さんの下請けをしている時に、どんどん厳しい条件になってきた。



そのお蔭をもって今の京セラがある」と。

その言葉を励みに、生協さんからの仕事始め、各社からの要望であるOEMの受注を沢山いただくようになりました。ほとんどが取引業者さんの紹介ですが、本当に有り難い事と感謝しております。同時に、府からは、経営革新支援に承認、京都市からは、オスカー企業の認定、京都新聞での、当社の紹介、KBS京都での放映、いろんなところからバックアップがあったことは紛れもない事実です。今改めて思うに、運が良い方向に向いてきたのではとっております。

経営者として



さて、この日配給食弁当業界も今や縮小産業になっています。各社、安売りや必要以上のサービスの提供の中、京都でも相次いで倒産廃業が増えていきます。そのような状況の中、ただただ質の良い完成度の高い魂をこめた良い弁当を作り続けることでしか、生き残る道はないと確信しています。まさに稲盛塾長のおっしゃる、手の切れるような物づくりだとつくづく感じる次第です。それだけに、京セラフィロソフィをベースに全員参加の中、それぞれの役割を明確にし創意工夫を実践していかねばと、ちょっと焦っている状況です。

塾長に教えられた、「社員のやる気を高めるには、突き詰めればトップの姿勢で決まるんや」「トップ自らが企業理念に基づいて、体を張って仕事を全うしなければ、尊敬されたり言葉に説得力が生まれへん。ホメれば、社員は情を感じ、叱れば反省する。共感してもらわんと、社員は反発するばかりや」「社員を惚れさせんかい」塾長の言葉が胸に刺さります。

今、思いますに、自分が経営者として本当に「心を高める」こと、また「誰にも負けない努力をする」と云った本当に死に物狂いで努力をしたかと自分に問うと、答えは「No」です。なるようにしかならないという言わば捨て鉢の思いや、私心だらけの自己都合の生き方をし、学びの中の言葉さえも、全て自分の物差しで「しゃあないなあ」「こんなもんでええやろ」と「自分で納得してただけやなあ」とつくづく思います。そういう、するい自分を実感しています。そんな自分でも、たくさんの人から助けられて生きている、生かされているとつくづく思います。

亡き父、亡き母、亡き養父母、亡きかつての師匠、亡き先輩、亡き親友、そして事故で亡くした社員等、それらの人々が、アイツは危なっかしい奴やからと、愛情一杯で守ってくれている。そのお蔭で生きてこれた。生かされてきた。本当にありがたい。感謝の一言でございます。

小説「レ・ミゼラブル」の作者として知られる文豪のヴィクトル・ユゴーの言葉に、「人生における無常の幸福は自分が愛されているという確信である。幸福とは、特別に何かを得ることではなく、ただ愛されていることと実感するだけで無常の喜びに包まれる。同時に人は愛情を注ぐことで身の回りの人々を幸福にすることもできるのだ」と。

Rond 創業者の経営体験

働くことは生きる力

当社で働いてくれている従業員の中には60歳を過ぎて、以前の会社にて定年退職を迎えた方や会社経営・自営業をやめて頑張っていた方が多勢おられます。これからは自分も含め、従業員の中で取り分けその方々を結集して、高齢者による高齢者の為のお役立ち集団を作り、事業の開発を進める所存です。

世代間での価値観を思い出し、食をベースに「みんなで死ぬまで働こう」を合言葉に推し進めていこうと考えております。稲盛塾長の本の「働



き方」にも明記されておりますが、「働くことは、万病の薬」まさにその通りと確信しております。

利他の心を持って、人の為、誰かの為に役に立つ。また役に立ちたいと思っする仕事は、生きる力にもなります。健康の元、長寿の元にもなります。ですから今、当社で働いて頂いている社員、パート、アルバイトの一人一人の人に対する思いやり、そして善なる心を最大の武器にし、それぞれの、たとえ小さな能力でも未来進行形にとらえ、世に問うていきたい。そんな舞台づくりを目指します。

例えば高齢者向け食事サービスでは、あえて60歳以上の調理経験者で、若い頃に学んだ懐かしい味付けやソースなどを、70歳80歳の皆様に召し上がって頂くとか。

まさに元気の良い高齢者が、少し弱った高齢者をお世話していく…そのような世代間で必要とされる事業を「食」をベースに推し進めていこうと考えています。「死ぬまで働こう」を合言葉に！

私の目標



そして私自身の目標として、今よりも、もっともっと心を磨いて、高い魂を持って死を迎えたいと思っています。また本業であるお弁当においても、今までの3K『きつい、暗い、危険』というダークなイメージを一新し、『感謝、感動、完璧』という3Kに置き換えていきたいと思ひます。

また、社内保育園を創設して、女性の採用も大幅に増やし、若者たちが魅力を感じてもらえる職場作りを目標に、おのおのの能力と熱意を最大限に活用して「長生きをする食事」「もったいない」「おもてなしの心」等、日本人の世界に誇れる素晴らしい心をベースに、商品及びサービス開発を進めてまいります。そして、何とか私が社長のうちに社内に野球部を創設し、それを期に色んな仲間が集うクラブが出来ることを夢んでいます。

最後に

最後になりますが、私は若い頃からコンプレックスの塊でした。小学校時代の走りでは、いつもビリから2番目。中学・高校でのクラブ活動は、万年補欠。芝居の世界でも、主役は一度もなし。社会に出たら出たで、人のバクリ、モノマネ、常に出来る人をねたんで人の不幸を蜜の味としてしまう。ひねくれ者の私が今、ここにこうして存在しています。

塾長がいつもおっしゃっています。人の心には、エゴという悪魔の自分がいます。幸福に生きるということは、するい自分、横着な自分に勝つことです。先立って滋賀において、忘年塾長例会の中で稲盛塾長がおっしゃっていた「今の私は幸せです」と、すごく素直でさわやかにおっしゃっていたことが心に残っています。

今まで、自分探しの中で「こんなはずやない、自分は一体何んやろう」あっちフラフラ、こっちフラフラと生きてきましたが、今、このように稲盛塾長と出会って、爪の垢ほどでもいいから塾長みたいに生きてみたいと思える『人生の師』に出会えたことを、本当に神様、仏様に感謝しております。私は、稲盛哲学の世界、この磁場の中で、安心と安全を保障され、守られています。このことを最大の武器として、かつての私のように、心の弱い迷える人々の力になって、お役に立ちたい。

Rond 創業者の経営体験

まずは、全従業員の物心両面の幸福の追求と実現に邁進し、喜びに満ち溢れた会社にすることが、塾長に対しての恩返しと思っています。必ずや実現させる。そして、今まで私を守ってきていただいた全ての人々に、「あいつを生かして良かったと思ってもらうよう、「愛と誠と調和の心」をベースにフィロソフィを実践し頑張るつもりです。みんなに助けってもらって、私は、本当に幸福な男です。みんな、ありがとう。そして我が息子に置きましても、親父である私より素直で正直な子、そして何よりも、思いやりのある優しい子です。必ずや私を踏み台にして、「心を高める」「経営を伸ばす」を実践し、「てっぺん」に到達するまで、全力を尽くしてくれるものと確信しております。これからの皆様のご指導を、親子共々、よろしく願い致します。盛和塾南京都の中で最高のバトンタッチを目指します。



ご拝読ありがとうございました。

土高 収蔵

平成26年2月27日 盛和塾発表予選会（烏丸京都ホテル）発表原稿より