

本当の家族ともうひとつの家族

さわやかな秋晴れの空、少し肌寒くも感じるその日。

私は会社の営業車で、あるスーパーに向かいました。その店は昔から、私にとって「お馴染み」です。学生時代に何度も利用した事があり、また何かの縁でしょうか、仕事でもお世話になっている店です。

「真心をこめてお買い物のお手伝いをする」

店の屋根にはそう書いてあります。「かみの井」。衣料品、化粧品、雑貨、生活用品等を取り扱うスーパーです。

明るい照明の店内に入ると、様々な商品が所狭しと陳列してあります。レジ前を通り、商品棚の間、通路を真っ直ぐ進むと、店の一番奥にカウンターがあります。そこにはいつもの店員さんがいました。「おはようございます」明るい挨拶とは別に、不思議そうな顔で私を見ていました。普段は作業着の私です。今日はスーツにネクタイ、「どうした、会社やめたの。」冗談なのか、本当に分からないのか。私は少し照れながら、営業部に転属になった挨拶と、社長にインタビューしたい事を伝えました。店員さんはさっきよりも不思議な顔をして、カウンターのさらに奥、事務所の方へ行きました。初めて会う社長です。私は緊張してきました。私の心臓が音をたて、頭に血が上り、大量の汗が出てきました。緊張の度合いが最大に近づくその時、カウンター越しに威勢の良い声とともにある人が出てきました。「どうも。お世話になってます。」その人は急いで来たのか、息も上がっています。年齢は四、五十代位でしょうか、少し肌寒いこの日に、半袖の作業着、耳にはボールペンを挟み、両手には、持ちきれないほどの資料や伝票、とても忙しそうでした。

井嶋敏弘社長です。

私が想像していた社長とは全然違いました。お堅い雰囲気ではなく、元気で豪快な感じというか、よく働くというか……。とにかくその時は忙しそうでした。私は引きつった笑顔で挨拶して、震える手を押さえて名刺を渡しました。そして本題、社長インタビューのお願いをしてみたのです。絶対に断られる、そう思っていました。井嶋社長はかなり忙しそうだったからです。そして、両手にかかえた資料などをカウンターに置き、少し間があってから言いました。

「いいよ。後で連絡して。」井嶋社長は私の予想を見事に裏切ってくれました。私は耳を疑いました。驚きでした。今までの緊張が一気に吹き飛びました。まだ不思議そうな顔をしていた井嶋社長とは逆に、私はもう嬉しくて嬉しくて、その日はお礼を言って、店を出ました。

次の日、約束の日です。

井嶋社長はカウンターの前で私を待っていてくれました。その場所は普段お客様がお茶を飲んだり、店独自の教室なんかを開いたり、コミュニティースペースとして使われています。そこには、昨日までの忙しそうな井嶋社長はいません。ゆったりとした笑顔で話し初めました。

まず「かみの井」の歴史を教えてくださいました。松浜近辺には昔、料亭などが建ち並び、多くの芸者が出入りしていたそうです。その芸者の髪結いをしていたのが、井嶋社長の祖母。その後、松浜の市で商売を始めた。それが商売の始まり、という事は「かみの井」は「髪のかみ」なんです。そして先代が店を建てたわけです。

「この店は父が建てたんだ。」そう話している井嶋社長はなんだか誇らしく、父という武士が城を築いたようでした。その城は創業が昭和45年、ちょうど高度成長期です。私はまだ生まれていませんでしたが、テレビでその様子を見たことがあります。日本中がお祭騒ぎになっていた頃です。お父様が建て、井嶋社長が育てた「かみの井」、その頃の様子が頭の中に浮かんできました。まさに、先代が松浜の市でしていた商売の賑わいが店内外で起こっています。

「私が今いるこの場所も、あの二階も全部売り場だったんだ。」井嶋社長は言いました。「二階も全部売り場。」私は一度だけ二階を見たことがあります。広いスペースがあったのを憶えています。あの場所まで全部売り場だったのです。さらに「昔はもっと。」そんな話をしている井嶋社長は、なんだか嬉しそうで、楽しそうで、私もつられてきました。もちろん昔だけではありません。今、こうして話している間も、絶え間なくお客様が出入りしています。店内はお年寄りを中心に賑わい、あちこちでお買い物を楽しむお客様の姿が見え、店員さんと話している声が聞こえます。

なぜ二階の売り場は無くしたのだろう。私がふと、そう思った時、井嶋社長から笑顔が消えました。今までの表情とは明らかに違いました。そしてこんな話しをしてくださいました。

「販売っていうのは、どこでも同じ商品を扱っているからね。」

販売が会社の「柱」にならない、という話しでした。たしかに衣料品、化粧品、雑貨、生活用品等は「かみの井」だけではなく、いろいろな所で売ってい

ます。松浜近辺にも様々な店が建ち並んでいます。郊外には大型ショッピングセンターが建ち、なによりすぐ隣にスーパーがあります。井嶋社長の「販売が会社の柱にならない」この言葉は私の心に突き刺さりました。販売というのは競争が激しい事は十分、分かっています。当社も同じ販売業で、同じように競合があります。井嶋社長は柱を変えようとしているのか、何年も続けてきた事を辞めようとしているのか。私はそう考えました。大型店では、「かみの井」と同じ商品を低価格で販売していたり、PB商品を作ってさらに低価格を全面に出しています。これは大型店にしか出来ない事です。当社も同じです。全国規模の競合には価格面では勝てません。この事態は「かみの井」にとっても井嶋社長にとっても大きな「壁」だったと思います。もし私が井嶋社長の立場だったら、この「壁」にぶつかり、倒され、潰されていた事でしょう。しかし井嶋社長は倒されません。潰されません。これを乗り越える為に、新規事業部を立ち上げます。つまり販売を会社の柱にしない、という考えでした。もちろん悩み、考えた末、やっとの思いで決断した事と思います。それは、新たにプリント事業とエクステリア事業の二つを立ち上げるという事でした。「かみの井」にとって、従業員の皆さんにとって、もちろん井嶋社長にとっても大革命だったと思います。この二つの新規事業は販売事業からすると全くかけ離れたものです。私は、なぜ井嶋社長が新事業を立ち上げたのか、なぜこんなに本気になって働くのか、井嶋社長には「かみの井」を続ける、仕事をする以上の何かがある、私はそう思いました。

その後、井嶋社長とは仕事の話、プライベートの話、いろんな楽しい話をさせていただきました。でも、私は「なぜこんなに本気になって働くのか。」この疑問が頭の中を駆けめぐっていました。

話の中で井嶋社長のお子様、家族の話になりました。私もついつい乗ってきてしまいました。ちょうど私はこれから子供が生まれます。人生の先輩にアドバイスをなんかを頂きたくて、ここぞとばかりに聞こうと思いました。でも井嶋社長は、質問する前にどんどん話してくれました。「子供はかわいいぞ。でも金かかるぞ。お前もこれから大変だな。」冗談を交えながら、ニコニコと今日一番の笑顔で話してくれました。その盛り上がっている話のなかで、ひとつだけ笑顔が消えた時がありました。井嶋社長のお子様は大学浪人した事、体が弱い事、この話はあまり聞けませんでした。でも井嶋社長は言葉を詰まらせていた事を憶えています。

コレだ、コレなんだ。

井嶋社長を動かすもの、それは「子供、家族」です。これがパワーの源です。私の頭の中で駆けめぐっていたものが止まりました。今回井嶋社長とお話しした時間の中で、一番目を輝かせ、身を乗り出すように話したのが「家族」の話題でした。この湧き出るパワーで様々な事業を展開し、それを成功させ、「壁」を乗り越えてきました。私はそう感じました。私にはこれからの人生、様々な「壁」が待っています。その時井嶋社長の様に「家族」というパワーで乗り越えたいと思います。自分の為にも、新しい家族の為にも。そしてこの事を教えてくれた井嶋社長の為にも。

さらにもうひとつ教えていただいた事があります。

販売が柱にならない。この話の時、二階の売り場を縮小したのは、お客様の数が減っているからだ。と勝手に解釈した私は、失礼承知で聞いてみました。すると井嶋社長は少し考えてから「・・・それもあるけどなあ。うちのお客さんはお年寄り中心なんだ。だから中には突然来なくなるお客さんがいるんだ。どういう事か分かるか。」すぐに分かりました。お年寄り中心の商売には起こりうる現実なのか。井嶋社長の悲しい表情が物語っていました。私はこんな時、なんて話していいのかわからなくなりました。でもひとつ、分かった事があります。それは井嶋社長が、「かみの井」が、ひとりひとりのお客様を大切にする事。「真心」をこめてお客様とお付き合いしている事。お客様と店員以上の関係になっているという事。だから突然来なくなったお客様が分かるのです。店の屋根にも掲げてあります。

「真心をこめてお買い物のお手伝いをする」

この意味がはじめて分かりました。「かみの井」には今日も多くのお客様が集まってきます。そのお客様は井嶋社長にとって「家族」と同じ存在なんです。いや、家族なんです。いろいろな家族からパワーをもらい井嶋社長の「かみの井」には今日も賑やかな声が響いています。

株式会社 和光ベンディング
波田野 祐一