



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 2022年04月18日 第1065号「週刊五十嵐レポート」

企業のたたずまい

朝日新聞「けいざい+」に「4月12日～16日の5回シリーズで「茅乃舎(かやのや)だし」(久原本家)の特集があった。日本橋のコレドに茅乃舎の店舗があり、我が家でも愛用している。

現・久原(くばら)社長は4代目、1893年醤油製造として創業。1978年に現社長が入社、当時は売上高63百万円、従業員6人。「どう考えても未来は明るくない」。福岡県には醤油屋は約150軒、「有名な大手が安く、無名のうちが高いんじゃない」。家庭用も無理、業務用もダメ。

ひらめいたのは、醤油と酢で作る餃子のタレ。次に納豆のタレ、うどんのつゆ、ラーメンのスープを作って、徐々にスーパーで売れ始め、スーパーが成長するとともに売上が伸びた。売上高は17億円まで増えた。社長は内心、怖がっていた。相手先ブランドの「OEM」で大口取引先に大きく依存していた。「これって下請けでしょう。相手次第でなくなる?」「自分のブランドをもたんと、いかん」。

福岡の日本料理店では、アゴ(トビウオ)のだしを使う博多雑煮を注文するのが常だった。「アゴっておいしいのに全然知られていない」。2006年「茅乃舎だし」(鯉節、真昆布、うるめいわし、アゴ)を発売。「おいしさの追求には妥協しない」。

ブランド作りが重要。そのためには「やらないこと」を決める。安売りはしない。値引きもしない。「企業のたたずまいをつくる」。お客様にはそのたたずまいを見せる。2021年売上高は274億円。現・社長が入社したときの400倍を超えた。

醤油では差別化できず、価格競争に巻き込まれる。そこで醤油と何かを掛け合わせる新商品(タレ・スープ)を開発。まず価格競争からの脱却。ずっと下請けでいると、大口取引先に生殺与奪権を与えてしまう。自社商品を開発し直販体制を確立、脱下請けを図る。次にブランド作り。高級感を出す。そのために「やらないこと」を決める。企業の姿勢を示す。内面と外見にも。

トップの思いが具現化されている。小さな会社にはヒントが満載。

ちょっと
気づく出来事

4月14日付朝日新聞「指導者で輝く日 信じて」という記事。

平山想太氏(36歳)は長崎・国見高時代、02、03年の全国高校サッカーで史上初の2大会連続得点王に輝き、筑波大1年のとき、アテネ五輪の代表に選ばれ、当時「怪物」と呼ばれた。

05年大学を休学してオランダ1部リーグへ、1年で帰国。その後Jリーグでプレー、日本代表にも選ばれたが出場は4試合のみ。ケガも重なり、かつての輝きは戻らなかった。

現役時代は「世界一になる、とか、なれるんだ、というところまで自分は思えていなかったですよ」。一学年下の後輩の本田圭佑、長友佑都、岡崎慎司らは、「ワールドカップで優勝する」と口癖のように唱え続け、長らく日本代表の中心を担った。

何が自分と違うのか。「彼らは常に世界でもできる、という自信があった。自分を信じる、というぶれない部分。その差が、いろんなところで出ていた」。第二の人生、目指しているのはサッカーチームの監督。

学ぶべき点は、自分を信じる。そのために努力を惜しまない。



一口メモ
知識

己を捨てる

官渝(かんかわ)ることあり。貞(てい)なれば吉なり。

「官渝(かんかわ)る」とは上位にいた者が下位に降りて職業が変わる、立場が変わること。立場を変えるべき時に随(したが)い、自ら下位に下る。

沢雷随(たくらいずい)の「随」には、したがう、しなう、の意味がある。「しなう」とは柔軟に身を屈することで、「死ぬ」と同義語である。

しっかりと自分を持ち、その上で己を捨てる。地位や立場、功績を捨てて、一旦死ぬ気で力を抑える。そのくらい変化に対応して時に随えば、その意義は大きい。

「易经一日一言」(致知出版/竹村亜希子)より

- 「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時～12時
- 「戦略社長塾東京」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5
TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 info@igarashireport.com

