

米・資産運用会社に1200億円出資 米国事業黒字化へ向け正念場の野村HD

財界

Z A I K A I
a Japanese business biweekly

お荷物のホテル事業を収益の柱に
西武HD・後藤高志が描く
ホテル・不動産・鉄道の
3本柱経営

2016 2/23

◎インタビュー

**三井住友海上火災保険社長
柄澤 康喜**

◎短期集中連載

**日本総合研究所理事長
寺島 実郎**

**慶應義塾長
清家 篤**

今こそ、将来への種まきをしっかりとやる時

逆風下にもやるべきこと

コマツ社長・大橋徹二の

村田博文

本誌主幹

鉱山機械需要は2011年のピークに比べ、4分の1に減少と見られつつ中



表紙の人
富士重工業社長
吉永 泰之
撮影 齊田 勲

人生の転機

Turning point



ムジャキフーズ社長

田代 隼朗

Tashiro Toshiro



23歳で起業し、30年近く経営者として歩んできましたが、一度だけ弱音を吐いたことがありました。それ以来、経営者はどんなことがあっても逃げないという「覚悟」を持たなければならぬと心に秘めています。

当社はフードビジネスのプロを育成し、腕を磨いた人が個人事業主になって店舗経営に関する業務委託契約を当社と結び、自分の店を持つ「トラスト方式」で外食店舗を展開しています。

業態選定、店舗名、内装、価格などあらゆることをその個人事業主が自分の裁量で決められます。行列のできる「俺のハンバーグ山本」やミシユラン二つ

星を獲得した「天てんぷらうち津」など個性を磨いた個店として人気を博しています。

しかし、もともと外食を手掛けていたわけではありません。最初に起業した会社は不動産仲介の会社。3人の仲間と始めたのですが、あるとき知人から声をかけられて副業として大衆中華店を始めました。これが大当り。1日25万円の売り上げを出す繁盛店になりました。

ここで調子に乗ってしまった。立て続けに4号店まで出店したのです。ところが、これが全く軌道に乗らず、赤字に。1店舗しかないからこそ力を入れた運営ができていたのですが、多店舗展開で力が分散してしまったのです。社員に給料を払うのがやっとの状況がしばらく続きました。

「もうやっていけない……」。ある日、つい仲間の前でこんな弱音を吐いてしまったのです。仲間からは「給料はどうなるの?」「会社は続けられるのか?」といった声が響き渡りました。

初めて弱音を吐いた日



田代代表が、飲食事業進出への原点となった大衆中華1号店

このときの経験は強烈に私の脳裏に残りました。経営者は逃げたら終わり。それだけの覚悟を持たなければ会社経営などできるはずがない。大黒柱として会社を守る強い意志が必要だ。

その後、飲食店に長年身を置いていた店長から「社長は飲食に関しては素人。店は自分に任せて欲しい」と言われ、店を彼に託すと、あつという間に繁盛店に。「現場にいる社員こそ現場のことが分かる」。このことを肌身で感じました。

今でもトラスト方式で独立する人には、この「覚悟」をしっかり持つことが大切なことだと伝えるようにしています。