



## KVBC 1月例会 研修事業 会社の成長は社員の幸せから

日時: 1月22日(火) 18:30~20:00  
会場: 京都平安ホテル

1月例会の講演は、弁当販売のオリジナルブランド「遊食邸」とスタンディングバー「自然食の立呑居酒屋・百」を運営されている有限会社京ソフーズの代表取締役関 佳彦氏を講師にお招きし、経営者自らの意識改革や実践力などを確立することが社員育成につながることを体験に基づいたお話を聞かせていただきました。

### 体力勝負で働いた 創業からの6年間

「創業当初は『社員の幸せづくり』という考えはまったくありませんでした」という関社長。今では社員とコミュニケーションを図り、社員にとって少しでも満足がいくように職場環境を整え、無理のない時間設定など様々な改善を行っているといいます。これには、創業から現在にいたるまでの数々の経験や意識の変化が大きく影響していました。

創業は今から30年前、大学3年生のときに大手弁当チェーンに加盟したことに始まります。1店舗目は場所にも恵まれず倉庫のような売り場面積でしたが、次年からは1店舗ずつ出店を増やし、最終的には6店舗までになりました。いずれも開店当初は、めずらしさや弁当のテイクアウトブームによって売上も伸びていきましたが、やがて下降線をたどっ

ていくことになりました。ちょうど5店舗目の出店頃に、チェーン店での売上高順位が80位くらいとわかり、「どうしても1番になりたい。1番しか意味がない」との強い思いでいろいろ取り組みを始めました。まず、経営の勉強をするために多くのセミナーや講演会などに参加。優秀な営業マンのアドバイスを受けるとともに、自信のある体力を



活かして1日16時間続けて働くなど、「この頃は根性論でやっていました」といいます。そして、最後の6店舗目で1位を取ることができました。それは出店場所の選定や、先輩のアドバイスを活かした他店舗との差別化による、『24時間年中無休』と外出できずに困っている人への『デリバリーサービス』による効果でした。それを6年間続けていくと、どこよりも迅速に、正確に、大量に処理できるようになったわけです。

### 気の緩みから始まった奈落

しかし、1番になると社長の気の緩みや、スタッフのモチベーションの落ち込みが始まり、売上が下降線を辿ることになります。そうなる焦りが出てきます。パブレストランの共同経営、カラオケボックスや鉄板焼屋などいろいろ手を広げていきます。しかし、いずれもうまくいかず、社員とも気まずい雰囲気になったことでチェーン店から手を引くことになりました。

そこで、新たに『遊食邸』という弁当屋を銀閣寺で1号店として立ち上げました。「自分がチェーン展開したらもっと儲かるのではないかとの思いでした」。多いときで20店舗、従業員200名になったこともあり、ショッピングセンターへの出店以外は『24時間



遊食邸の「こだわり旬の幕の内弁当」  
安全・安心・おいしい(旬のもの)を集め、  
食べて元気になる弁当の例



年中無休』が基本です。社長の仕事といえば資金繰りが中心で、「各店舗を回っても売上のことばかりで、とても社員の気持ちを推し量る余裕もなかった」といいます。さらに社長自身が身体を悪くした矢先に、マイカルが経営破綻。それをきっかけに、全店舗の閉鎖を決定し、処分できる物は全て処分します。こうなると様々な風評が立ち、取引業者や金融関係者もシビアな対応をしてきます。M&Aはうまくいかず、信用していた人には裏切られるということで、最終的に2店舗が残る従業員も3人ほどになりました。ちょうど33歳の頃です。

### 「自分が光る」ことが 何より重要

ところが、ここから関社長の開き直りが功を奏します。逃げられない状況ならば業者でも誰にでも直接会って「絶対に逃げない」ということを言い続けます。その約束を守ることで、10年ほどで借金を返済します。これにはある人の「自分が光らないと人もお金も集まらない」というアドバイスを受け、意識改革をした結果だといいます。常に言葉遣いに配慮し、いつも笑顔が心掛けて身なりにも気を使い、玄関や机

などの周辺の清掃にいたるまで気を配りました。夜は不安になりがちですが、努めて寝ることに集中。これらのことを続けていくうちに少しずつ精神・肉体も回復していきます。そうすると余裕が出てくるもので、「食材はどのような育つか、どうしたらいい野菜が育つか」など、今までは考えたこともないことに目を向けるようになります。

「EM菌<sup>※</sup>とは特に波長が合った」といいます。EM菌使用で土壌が肥え、良い作物ができます。さらに、それまでとは異なった分野の人たちとの交流も生まれ、新たな発見をすることとなります。「それまでは、金を儲けたい1番になりたいという思いだけで、まさに自分中心の経営だった」と、「畑にかかわったことで、会社経営や人づくりにもつながるといことに気がつきました」という。土台さえしっかりしていれば、たとえ問題が起こっても、一つ一つ対応することで必ず回復するという信念を熱く語られます。

4年前から大卒の新入社員を採用するようになり、社員には「働きやすく、和気藹々とした雰囲気」で働いてもらいたいと考えているとのこと。事業は「選択と集中」で、他人と比較することなく「自分の強み」をしっかり把握することで競争力がアップします。さらに、

視野を広げるためにも社会やマーケティングに対する目をもつことも必要です。現状維持の精神論だけでは先が見えてきます。最後に、「自分が光ること」が何よりも重要だと繰り返されました。「自分(土台)がしっかりと光っていれば、たとえ問題が起こっても十分対応できますし、自ずと社員もしっかり育っていきます。そして、問題の答を自分の中で見つければ困難は必ず解決できるのです」と力強く締めくくられました。

※EM菌…Effective Microorganisms(有用微生物)の集まりで、農業や畜産などに利用されている。堆肥がこの菌により発酵が早まり、臭みも抑えられるため質の良い堆肥になる。

