

【第296回朝食会結果】

波乱の人生を乗り越えた講師のお話しに

身につまされる思いと感動を受けたすばらしい講演でした！

(株)プレシア & (株)ありあけ藤木代表取締役会長をゲストに開催



梅雨に入った6月20日(火)の8時15分より、横浜国際ホテルにて50名の方の出席を頂き、第296回の朝食会が開催されました。

加藤会長からの挨拶を頂き、初出席の市工連川崎圭子専務理事からご挨拶及び初参加の方々の紹介を行い、事務局より会議日程を報告し講演に入りました。

6月、7月の朝食会を「経営者雑感シリーズ」と致しまして、6月は(株)プレシア及び(株)ありあけ代表取締役会長藤木久三氏(写真左)を迎え「経営雑感」～私が歩んだ人生・経営理念について～と題して講演頂きました。(以下講演の要旨です)

幼少の頃は7人兄弟という事もあり極貧の生活で、「小さい時は貧乏が嫌だ、とにかく金持ちになりたい」と言う思いを常に持ち続けておりました。又、母親が戦争の関係で少し精神病に罹っており、小さい頃に「お前の母ちゃんは・・・」と虐められた事が後々まで自分の人生に影響したのかなと思っております。

それでも学校に入学し、青春時代は野球と出会い甲子園を目指しました。高校卒業後ノンプロ野球のコロンビアに入り、一度ですがドラフトに名が出るなど自分自身としては、青春時代は十分に謳歌できたと感じております。

しかし、貧乏脱出の願望であったプロ野球選手への夢は達成出来ませんでした。その後サラリーマン生活をする訳ですが、高校卒というハンデから金持ちになるには独立して自分で事業をやるしかないという思いから、菓子製造業の共同事業を立ち上げました。

結果はそう簡単にはいかず、2年程でお菓子の店が破綻に追い込まれ、サラリーマン生活に逆戻り致しましたが、やはり事業への想いが捨てきれず、その数年後には再び菓子製造業の専務として共同事業を始めました。世の中の流れは欧風の焼きたてパンが日本に入ってきた時代で、「ドンク」というフランス菓子で有名な店に行列ができるような時代背景に目を付け、それが旨いき17年間増収増益で最後には社長もやり非常に順調な日々でした。

「お父さん頑張ってるね」と妻が声をかけてくれました、それが東尋坊の断崖で聞こえたのです！

二人の子供に恵まれ、最愛のパートナーの妻と郊外に家を持つことが出来、経済面でも余裕が生まれ、願望が叶ったかなと思っていた47歳の時に、再び試練が訪れます。私が野球をやっていた時の親友の専務と、ドンク出身で現場を支えてくれた常務の二人を、半年の間に癌と脳溢血で喪いました。又、会社は共同経営で株が50:50でしたが、この事をきっかけに共同経営者から、経営権を渡すと言われたにも関わらず、その後他に売ると言われる事となりました。そのころは資本と経営分離という知識が無かった事もあり、簡単にそれを認めてしまい、結果的には倍額増資と言う契約がされて

いた事に気付かず、私自身が25%株主の経営者になる事になってしまいました。

そんな中、更に追い打ちをかけるように、後継者と考えていた息子を23歳という若さで交通事故で亡くす事となりました。

その事は自分にとっては一番辛く、越えられない挫折だったように感じました。

子供が霊安室に運ばれようとしていた時、娘と家内



が泣き喚きながら息子にすがりつく訳ですけれども、私は涙一つ出ずに「これは息子ではない」と言い張って、自分の心の中に受け止めることができませんでした。

そのまま霊安室で朝を迎えましたが、一番悲しいはずの妻が明け方にあまりにも憔悴しきった私に耐えかねて「お父さん頑張ってるね」と声をかけてくれました。告別式を終え、何かを感じ、出直しをしたいという思いで、福井県の両親の故郷の永平寺に座禅を組みに行きましたが、無の胸中にはなれず、気がつくとき自殺の名所、東尋坊の断崖に立っていました。自分では自殺をしようという意識があったのか今でも定かではありませんが、

霊安室で妻が私に発した「お父さん頑張ってるね」との声が、東尋坊の断崖で突風とともに聞こえたのです。それにより我に返る事が出来たのは事実です

「傲慢な社長の性格を変えるにはトイレ掃除が一番ですよ」という言葉が私の心にさざりました！

私は妻に救われ再び横浜に戻り、自分の人生をやり直すことを心に誓いました。何かを学ばなければという思いから、当時、「七転八起」の野口さんという有名な先生の会に入会した事や、鍵山先生という掃除で世の中を良くするという方の講演を聴いた中で「傲慢な社長の性格を変えるにはトイレ掃除が一番ですよ」という言葉が私の心にさざりました。

独立した時から付き合っている友人から「藤木さんねー、金持ちになれば幸せになれる、そして人も幸せに出来るという藤木さんの生き方が友人や共同経営者や息子の死に繋がっているという事を少し考えてみたら」と言われました。自分ではそんな事はないと思っていましたけれども、その言葉は私の胸に突き刺さりました。

身近な人との永遠の別れや、共同経営者の離反、それらを改めて深く考えてみると、自分が持っていた自己中心的な傲慢さに原因があるのではないかと気付かされ、その後、鍵山先生の「掃除に学ぶ」を心のよりどころに、自分なりに懸命に藁をもすがる思いで掃除を毎日続けることになりました。

掃除を通し、気付きと感謝で人を信頼する事の大切さと、自分自身が何を目的に生きるのが良いのかという事をつくづく考えさせられました。

鍵山先生の掃除の教えのみならず、「京セラ」の稲盛先生の勉強会の中で、成果というものは「能力×努力×考え方」これに係っているという方程式を学び、私は今までの考え方を変える必要があると認識しました。自分自身、稲盛さんのように経営する目的、生きる目的、いわゆる経営理念というものが自分にはないんだと気付き、プラス思考の経営理念をしっかりと作り上げる大切さを改めて学びました。

ありあけの復活と自分自身の人生の復活この事が使命だと直感をしました！

お菓子を通してお客様に喜んで頂く事以上に、感動を与える事が出来ないかと自分なりに考え、菓子製造業ではなく「感動創造業」を目指すという理念をもち、プレシアを創業する事となりました。その思いがあまりにも強すぎたのか、保健所に感動創造業で登録をさせて下さいと申請を出そうとしましたが、さすがに「そんな業種はありません」と言われた事が思い出されます。しかし、自分の中にある菓子製造業ではなく感動創造業をやるという強い気持ちが、従業員に伝わり、それが飛躍のきっかけになったのではないかと考えております。

その後「有明製菓」の倒産という知らせが1999年にあり、地元の銀行をはじめ様々な方々から「藤木さん横浜の代表的な菓子だから何とか再生させてよ」という話を頂きました。私にとっては、「ありあけ」の復活という事と自分自身の人生の復活を考えるにあたり、それが自分の使命だと直感します。

デパートなどへ、商品が出来ましたから売って下さいと持って回りますが、冷やかに「そんな倒産した会社の商品なんか縁起が悪いもの扱えるか」と行く先々でそのような言葉を受け、そんなに簡単に復活は出来ないと改めて痛感しました。

それでも幸い、伊勢佐木町の



元松坂屋の館長から「店頭を1週間だけ貸してあげるからそこでやってみたら」と話しを頂きました。その事がマスコミに伝わり、行列が出来て復活への手ごたえを感じる事が出来ました。その時頂いた温かい思いには、今でも感謝をしております。

その後「ありあけ」の復活や事業の順調な拡大が寄与し、売上は100億円を越す企業に成長し、上場を目指せる規模にまで成長致しました。当時の専務には「将来は貴方に社長をやってほしい」と伝え色々な教育をし後継者と考えておりましたが、6・7年経ったころ専務から「独立させてください」との話がありました。

最初は引止めたものの最終的にその申出を了解する事になります。当初は専務のみの離脱と考えておりましたが、実際には専務が纏めていた幹部社員も同時に退職するという造反でありました。

この件には非常にショックを受け、今まで自分は何を学んで来たんだろうと再び挫折をします。私自身、以前とまた同じ様に、自己中心的な傲慢な社長に戻っていたのではないかという事を思い知らされる訳ですが、同時に少しずつ学んで理念も作ってやり直したのという悔恨の念も生まれました。

改めて鍵山さんの本をもう一度見直した時「攀念智(はんねんち)を捨てる」という言葉が出てきました。攀念智と言うのは、人を恨む、人を憎む、相念です。それに捕われると自分自身が睡眠不足になり精神的にも追い込まれ、エネルギーも消耗してしまうと書かれており、私は文字通りそんな状況でした。

「攀念智」を捨てないと自分の性格は直らない、手帳に「攀念智を捨てる」を差し込んでいます！

自分として「攀念智を捨てる」という事をやらないと、いつまで経っても自分の性格は直らないのではないかという思いから、私は手帳に「攀念智を捨てる」というものを差し込んで、これを見ながら原点に戻ることを決意しました。それは今でも非常に役に立っております。

私は、行動力にはありますが短気で短気で激しく、創業した頃は幹部社員の失敗や、物事をきっちりやっていないと激怒するタイプで、会議で「何をやっているか」とフランスパンをぶつけるのは日常茶飯事でした。そのような態度により役員が「もう辞めようかな」という気持ちをもつような環境になってしまっていたのではないかと思います。

私はその事にまったく気付かずに、皆さんに良くなって貰いたい、金持ちになり幸せになってもらいたい、だからやっているんだとの思いでした。10年位経ってからですが、今の社長や後継幹部になっている人達から「私達は藤木会長について来たのではないんですよ、奥さんがいたから私たちは一緒にやれて来られたんですよ」と言われました。

叱咤激励して追い込む、逃げ場のないくらい当時は追い込んだんです。妻も同じ職場で働いていましたので、そんな時妻はコーヒーを入れながら「うちの主人は貴方が可愛くて、貴方に思いがあって言いましたが、本当はこうなんですよ」という事を常にやってくれていたという事を幹部から聞いた時に、初めて妻の価値というものを知りました。

私は、結婚して一度も夫婦喧嘩をしていませんが、それは私が短気で色々な事をして、妻はそれに何ら反抗することなく吸い取ってくれた事が要因だと思います。

そんな妻が息子の死をきっかけに糖尿病を発症します。治療を続けましたが4年前に脳管出血で倒れ、意識不明になりました。幸い命を取り止めた事は不幸中の幸いであつたと思われれます。

妻あつての私であり会社、妻を主においた自分の最後の人生設計をしようと決意しました！

妻あつての私であり会社であります。妻がそういう状況になり、私は妻へ自分が出来ることを今後は全てやろうと決心し、妻を主においた自分の最後の人生設計を決意しました。私のグループ会社は売上げが380億円の規模までに成長し、上場を目指せるまでになりましたが、昨年9月にプレシア本体の私自身が保有していた株式を、上場会社に譲渡し「プレシア」という未来像を託しました。





一方、藤木家として、妻が苦勞したそのものを形として、地元横浜で永續できる何かを残したいという自分なりの最後の思いと言うものが正直あり、妻に相談しました。妻から「私のことは本当に良くやってくれていますので大丈夫です。お父さんが思うのであれば仕事を続けてください」と言われ、現在「ありあけ」の会長をやらせて頂いております。

「プレシア」の会長も兼任しておりますが、これから先については「ありあけ」が横浜市民にとって無くてはならない企業にとの思いから、新しい理念、新しい社是をつくり、気持ちを新たに6月1日に「ありあけ」を新横浜から関内に移転しました。

そして、働き方改革というものを見据え、従業員が毎日楽しいと思える職場及び、社風でなければならないとの思いから「面白おかしくだから楽しい」という社是を新しく「ありあけ」として創りスタートをしたところです。

横浜市民の方々が地元の大切な人の晴れの日に贈る

最高のギフトブランドを新しく創れるよう日々努力してまいります！

今、妻の介護を朝6時前から4年間やってきています。私が妻に支えられているという事で一生懸命やるのですが、さすがに4年も経つと私自身ストレスも溜り、夜中に下の世話をする時など「何で早く言わないんだよ」などと、自分では言っただけいけない言葉が出てしまいます。そこで「何で俺は変われないんだ」と迷う訳ですが妻はそういう時「お父さんごめんね」と必ず言います。食事を毎朝作りますが、食べ終わった後にも必ず「ごちそうさま」と言ってくれます。

今では介護するほうが辛いのではなく、介護される人のほうが辛いのだという事を体感しています。

同じ港町でも神戸には立派なお菓子の会社が沢山あります。しかし横浜には残念ながらそれが少ないと感じております。今後はマーケット等を分析し新しいブランドを作りあげ「ありあけ」を発展させていきたいと考えております。

「ありあけのハーバー」は横浜市民の方々が地方の方に、また、地方の方が横浜に来た時のお土産として利用頂いておりますが、横浜市民が地元の大切な人の晴れの日に贈る最高のギフトブランドを新しく創れるよう日々努力してまいります。



す。

現在、私は76歳ですが健康に気をつけ、リハビリに励んでいる妻と2020年東京オリンピック・パラリンピックの開会式を、自分の足で二人一緒に会場で観るという事を目標に頑張っています。

以上の内容のお話を頂きました。波乱の人生を乗り越えたお話しに、参加者全員が感動を受けたすばらしい講演でした。