

経営者の 四季

11



本当に大切な商売の原点

渋沢栄一が経営者へ贈ることば 信頼の源泉は「実行力」にあり

実行

企業事例1 株式会社レジュイール

クリーニングではなく「洋服専門ケア」
成長の源は技術を高め続ける実行力

企業事例2 株式会社リ・ライフ

モットーは“有言即行”
食を通じた社会貢献を目指す飲食店の挑戦

渋沢栄一が経営者へ贈ることば

信頼の源泉は「実行力」にあり

経済・経営ジャーナリスト 桑原晃弥

「人は話し方が9割」という言葉があるように、人を判断する際に「言葉の巧みさ」や「立派な考え(志)を持っているか」といったことが重視されがちです。しかし渋沢によると、本当に信頼することができるのは、そうした言葉や志に行動が伴っている人だけということです。

みんながやらないなら自分がやってみせる

これまでの連載でも触れたとおり、官僚としての渋沢は実に優秀で、多くの成果をあげています。一部の上司との軋轢はあったにせよ、そのまま官僚として勤めていれば「いずれは大臣に」と言われるほど将来を囑望される身でした。にもかかわらず退職して官から民へと転じたのは「日本における商工業の発展の必要性」を語る人はいても、「自らやってみよう」と行動する人がほとんどいなかったからです。

「商工業を盛大にしなければいかぬという事については、余以上に深く考慮した政治家、学者などもたくさんあったであろうが、しかし、左様いう人々は自ら商売人に成りもせぬ、また成れもしなかった」と振り返っているように、渋沢はみんながやらないなら、自分がやってみせるという強い決意のもと辞表を提出したのです。周囲の人から「渋沢も

あんな馬鹿な真似をしなくてもよかろうに」と言われながらも、一経済人としてスタートを切りました。

自らの行動で「実行力」の大切さを示した

渋沢のこの行動の背景には「相手が信頼できる人かどうかを見極めるためには、『志』『言』『行』の3つが揃っているかを観察しなければならない」との考えがあり、次のように述べています。

「信ずべき人と、信ずべからざる人とを区分するの標準は、志と言と行いととの三拍子揃った人なるや否やを観察するにある」(『渋沢栄一訓言集』より)

世の中には「言葉の巧みな人」がいますが、その言葉が信用できるとは限りません。口先だけで中身の伴わない人はいくらでもいます。では、立派な志を持ち、それを上手に語ることでできる人はどうでしょうか？ 渋沢はそれでもダメだといえます。いくら立派な志を持っていて、言葉にしたとしても、それを行動に移すことができなければ何の意味もないからです。

人間は「志」や「言葉」を持っているだけではダメで、「志」や「言葉」に「行動」が伴ってこそ「信頼に足る」というのが渋沢の考え方であり、渋沢はまさに自ら行動を起こすことで、行動の大切さを証明してみせたのです。

「とにかく実行せよ」と背中を押す言葉

トヨタ自動車には「診断士ではなく治療士になれ」という言葉があります。

生産現場を見て、「あそこに問題がある」「あのつくり方はおかしい」と問題点を指摘できる人はたくさんいますが、実際にその問題をどうやって解決するかを考え実行できる人は案外少ないもの





です。何かを変えるには解決すべき課題がたくさんあり、実行に移すには多くの人を説得し、納得させなければならないからです。

問題を指摘するだけで何もしなければ、いつまでたっても問題は問題のままです。大切なのは現場を見て診断することではなく、**実際に解決策を考えて、人を説得して問題を解決することであり、「診断士」ではなく「治療士」にならなければならない**というのがトヨタ伝統の考え方です。

また、西郷隆盛や大久保利通を生んだ薩摩には「島津中興の祖」と呼ばれた島津忠良がつくった「いろは御歌」がありますが、その中にこんな歌があります。

「いにしへの道を聞きても唱えても わが行いにせずば甲斐なし」

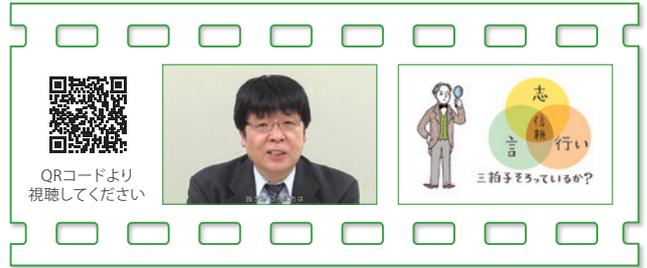
つまり、学問をして知識を増やしても、口で立派なことを言っても、日常の行動に「実行」というかたちで活かされなかったら意味がないということです。有言実行であれ、不言実行であれ、とにかく「実行せよ」と人の背中を押しているのです。

粘り強く「やりきる」ことが成功につながる

米国のベンチャーキャピタルによると、起業して成功するのは優秀な人でも、勉強のできる人でもなく、実行力のある人です。どんなに優れたアイデアを持っていても、ぐずぐずと頭の中で考えているだけでは意味がありません。

成功に必要なのは、アイデアがあるなら「まずものをつくってみる」ことであり、一旦「やる」と決めたなら、どんな障害があっても粘り強く「やりきる」ことなのです。

あれこれ考えすぎるのではなく、すぐに実行することの大切さについて、渋沢は次のように述べています。



桑原晃弥 (くわばら・てるや)
業界紙記者などを経てフリージャーナリストとして独立。トヨタ式の普及で有名な若松義人氏の会社の顧問としてトヨタ式の書籍の制作を主導した。一方でIT企業の創業者や渋沢栄一など、起業家の研究をライフワークとしている。

「すべて世の中の事は、(中略)ただちに実行せねばならない事もある」(『渋沢栄一訓言集』より)

渋沢は若い頃から猛烈な勉強家でしたが、渋沢を「日本の資本主義の父」へと飛躍させたのは「言を成す」という、このすさまじい実行力だったのです。

本を読んだり、講演で話を聞いたりして、「これは知っている」と感じることはよくあると思いますが、そんなときには「では、自分にそれができているだろうか?」と問いかけてみてはいかがでしょうか。

長期化するコロナ禍で、苦境を乗り越えるためにさまざまな打ち手を考えていらっしゃる経営者も多いと思います。しかし、考えているだけでは、状況が変わるわけではありません。大切なのは、その考えを「実行」することなのです。



出典：『渋沢栄一訓言集』

クリーニングではなく「洋服専門ケア」 成長の源は技術を高め続ける実行力

「わたしたちは日本で唯一の洋服専門ケアの会社です」「わたしたちはケアのプロ。クリーニング店ではありません」——。こうしたコンセプトを掲げ、ハイブランドの洋服を中心に扱う株式会社レジュイール。高度な技術力で顧客の信頼を獲得し、独自のポジションを確立してきた同社の軌跡を紹介する。

法人・個人を顧客に抱え業績は堅調に推移

高級住宅街として知られる港区南麻布。株式会社レジュイールのガラス張りの店舗は、およそクリーニング店には見えない。「ワイシャツ〇〇円」「スーツ△△円」などの張り紙はなく、白を基調としたシックな店内は天井が3mほどあり、ソファやテーブルが置かれ、優雅な雰囲気が漂う。

取り扱うのは海外のハイブランドを中心とした高級衣料品。一般のクリーニング店では、シャツやスカートなどは数百円程度だが、同社はケタが違う。そもそも料金表がない。素材や汚れの程度によって作業内容や時間が変わるため、それに応じて料金も異なる。最低でも数千円だ。

創業は1983年。欧州の高度な洋服のケア技術をいち早く導入、そこに独自の改良を加え、特に「シミ抜き」と「プレス」の技術に優れている。丁寧で質の高い仕事が支持され、全国に約2万件の顧客を抱える。個人のほか、ラグジュアリーブランドのメーカーとも数多く取引する。売上の8～

9割をレディースが占める。

業績は堅調で、2年前には過去最高の売上高を記録。古田陽祐社長は「創業以来ほぼ右肩上がり」で成長し、特にここ数年は認知度の向上などで顧客数は大幅に伸びています」と説明する。コロナ禍の影響は当然あったが、高級衣料品のケアという独自のビジネスモデルのため、約10%の売上減で済んだという。

技術力向上と婦人服特化で経営を安定化

創業者は古田社長の父、武会長だ。中学卒業後、2つのクリーニング店を経てレジュイールを興した。独立の基盤をつくったのは2社目で、ここでの営業マンとしての実行力は目を見張る。例えば、1970年代の高度成長期、都内には高級マンションが次々と生まれたが、そこに目をつけマンションの管理人と親しくなり、住人を顧客として獲得していった。当時のクリーニング業界では珍しい営業スタイルだった。



高品質のソファやチェアが備え付けられた店内。一般的なクリーニング店とは一線を画している(左)。一つひとつの洋服に最適なケアを丁寧に行う(上)。

技術の研究も熱心で、高級婦人服について学ぶために都内の海外ブランドショップを回り、服のデザインや素材などを研究した。その一方で、社長にかけ合い、米国から最新鋭のプレス機械を導入。これを機に客層が広がり、特に高級ドレスをまとう接客業の女性の間で評判を呼んだ。

さらに技術を高めるため米国に視察に行った際、高級ドレス専門のクリーニング店が存在することに驚愕。当時の社長に婦人服専門クリーニング店の可能性を訴えたところ、新部門を立ち上げるようになった。そして1977年、原宿に婦人服専門クリーニング店をオープン。店名は「レジュイール」(REJOUIR)。フランス語で「喜ばせる」「楽しませる」の意味で、武会長が命名した。

最初は知名度が低く苦戦を強いられたが、武会長は自ら営業に奔走し、同時にシミ抜き専門の学校に通ってさらに技術力を高めることで、徐々に売上が増加。富裕層に同社の存在が浸透したことで経営を軌道に乗せた。

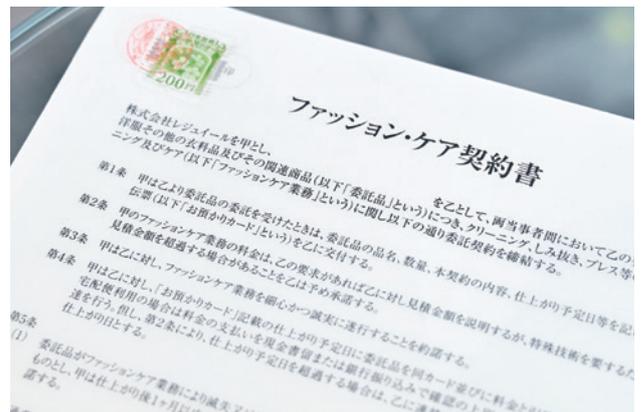
常に技術力の向上を目指し、必要であれば自ら営業に出るなど、武会長の突出した実行力が同社の成長につながったことは疑いの余地がない。「新しいことに挑戦するとき、多くの人が何もやらないうちからムリだと、できない言い訳が先にくる。まずはやってみようという実行力が大事で、うまくいかなくても原因を見つけて改善策を追求すると、別の方法が見えてきます」(武会長)

受け継がれた「学び続ける姿勢」

1983年に独立してからも武会長の行動力は衰えず、増加する欧州ブランドの高級服に対応するため、欧州各国のトップクラスのクリーニング店を訪ねる視察旅行を実施した。

「特にパリでは技術レベルが違いすぎて衝撃を受けました。アイロンのかけ方もまったく違い、オートクチュールのような仕上がりになるのです。従来の“クリーニング”という概念を超えるもので、それからは私の意識も変わりました」

こうした武会長の実行力は、2代目の陽祐社長にも受け継がれている。20歳で入社した陽祐社長は、現場作業を経て営業に携わったあと、再び現場に戻りシミ抜きを学び直した。アパレルメー



同社を利用する顧客とは「ファッション・ケア契約書」を交わす。

カーなどでの細かな質問に正確に答えるためには、知識だけではなく経験に基づく具体性が必要になると考えたからだ。こうした姿勢、実行力は社員にも影響を与えている。顧客が増え忙しさが増す中でも、「社員が自分で考え、クオリティーを落とさずに仕事を早く仕上げてくれるので、生産性は着実に上がっています」(陽祐社長)。

社長に就任したのは創業30周年の2013年。来年は創業40周年を迎える。

「レジュイールは単なるクリーニング店ではなく、シミ抜きやアイロンかけなど高い技術を駆使して洋服のメンテナンスやケアをする職人集団です。社会からこうした業態として認められるように情報発信を行い、また社員が誇りを持って働けるようにしていきたいですね」(陽祐社長) e

【(株)レジュイールの「実行力」】

- 1 シミ抜きとプレス技術をいち早く確立
- 2 高価な婦人服に特化して営業
- 3 欧米の洋服ケア技術を取り入れる

株式会社レジュイール

東京都港区南麻布1丁目5-18 FRビル
TEL : 03-5730-7888

HPはQRコードより[<https://www.rejouir.co.jp/>] 



会長

古田 武(ふるた・たける)(右)

1983年(株)レジュイールを創業し、代表取締役社長に就任。2013年会長に就任。

代表取締役社長

古田陽祐(ふるた・ようすけ)(左)

2013年同社代表取締役社長に就任。

モットーは“有言即行” 食を通じた社会貢献を目指す飲食店の挑戦

「日常の延長線上にある非日常」を演出し、顧客の思い出に残るサービスを提供する株式会社リ・ライフ。稲見育大社長は、常に高くアンテナを張り、介護給食事業への参入など、時代とともにかたちを変えながら、高い実行力で食を通じた社会貢献を目指している。

「ハレの日」を応援するレストラン

新型コロナウイルス感染症の流行により深刻な影響を受け続ける飲食業界において、新たな挑戦を続けているのが、大阪府箕面市にある株式会社リ・ライフだ。

同社は大阪北摂地域を中心に、イタリアンや中華など9つの飲食店を展開している。店のコンセプトは「ハレの日」を応援するレストラン」。大切な人との記念日や、家族での食事会など、お客様の特別な日の思い出づくりを応援するため、食材の仕入先や調理法はもちろん、店の内外装、サービスの質にも並々ならぬこだわりを持つ。通販事業も有しており、人気商品の小籠包は1年で200万個の売上を記録したこともある。

顧客層を大胆に入れ替える業態転換

1979年、同社は2代目社長である稲見育大社長の父、稲見和夫氏により創業された。稲見社長は

2005年に入社し、2012年に代表取締役社長に就任した。

順調に成長を続けていた同社だが、これまで2度の大きな転機を経験してきた。1度目は、2002年の道路交通法の改正で飲酒運転への取締りが強化されたときだ。取締り基準となる呼気中アルコール濃度が引き下げられ、飲酒運転をした本人以外にも厳罰が課せられるようになった。同社の主力店舗は郊外型のバーで、車で来店する客も多かったため、売上は一気に激減した。

稲見社長はこう振り返る。

「飲酒運転の厳罰化は必要なことです。一方で、バーの業績悪化はかなりの痛手で、新たに会社の軸となる事業を創り出す必要がありました」

そこで稲見社長は、客層ターゲットをそれまでの40代男性から40代女性に切り替え、オーガニック食材を用いたレストラン運営を事業のメインに据えた。現在のコンセプトである「ハレの日を応援するレストラン」を掲げ、新しい一歩を踏み出したことで、新たな客層を得ることに成功した。



中華レストラン「ローマンルゥ」とそのコース料理(写真左・右上)。右下は小籠包専門店「大阪焼小籠包 浪漫路」リンクス梅田店。

介護給食などを扱うヘルスケア事業を新設

2度目の転機は、2019年から始まったコロナ禍による影響だ。同社は出店していた2店舗の撤退を余儀なくされた。

しかし、稲見社長は前年の2018年から老人ホームや介護施設で提供する介護給食への新規参入を開始していた。介護給食は、コストやカロリー、栄養面が重要視され、味は後回しにされがちであるため、「施設利用者においしい食事を届けたい」という稲見社長の強い思いがあったからだ。これをすぐに実行に移していたからこそ、コロナ禍による飲食店の売上減を補てんできたのだ。

コロナ禍に入ってから2021年の10月は、地域とつながりのある調剤薬局と連携し、薬とお弁当をセットで個人宅や介護施設に届けるヘルスケア事業を本格始動した。配達後は家族やケアマネジャーにモバイル通知で報告する「見守りサービス」も導入予定であり、今後利用者が拡大していく見込みだ。

また、新事業を立ち上げたもうひとつの目的に、雇用の創出があった。飲食業界では、経験は豊富でも、再就職するには年齢がハンデになってしまう50代以上の求職者が多い。そうした人々の雇用を増やすことで、料理人の未来をつくりたいと稲見社長は考えたのだ。

「ヘルスケア事業の立ち上げの際は、顧問税理士法人の助言を受け事業再構築補助金を利用しました。現時点では大きく売上が出る事業ではありませんが、着実に伸びていますし、雇用の受け皿となったこともメリットでした。少しずつ拡大していきたいと思っています」

“有言即行”で道を切り拓く

稲見社長は折に触れ、従業員たちに“有言即行”^{ゆうげんそっこう}が大切だと説いている。「言ったことを即実行する」という意味だ。

「いろいろ考えたところで、やってみないと正しいかどうかは分かりません。とはいえ行き当たりばったりで行動をしてもリスクが大きい。何かに興味を持ったなら、フットワークを軽く、その業界の人に会って情報を集めることが大切です。現場



高齢者配食サービスのお弁当。

での困りごとなど生の声を聞き、それをどう解決していくかを考えることで、自分たちのビジネスにつながるのではないのでしょうか」

稲見社長は今後、売上の85%を担うレストラン事業を主軸としながら、さらなる新事業にも注力する。その一つが、同社の人気商品である小籠包を販売するフランチャイズ事業。コロナ禍で飲食店の経営に苦しむ人々を対象として、極限まで省人化した小規模店舗で、加盟金なしで展開していく予定だという。

「社内外を問わず、業界全体で協力しあって、力を合わせて社会で必要とされている仕事を創り出していきたいです」

既存のかたちにとらわれず、「食」の喜びを届けたいという理念を次々に実行に移している同社は、これからも多くの人々に希望を与えていくだろう。 e

【株式会社リ・ライフの「実行力」】

- ① バーからレストランへの業態変換で業績回復
- ② コロナ禍で介護給食や介護配食事業へ参入
- ③ 小籠包販売のフランチャイズを展開

株式会社リ・ライフ

大阪府箕面市船場東3-3-11

コムザンティ箕面304号

TEL：072-749-0061

HPはQRコードより[<https://www.re-life.jp/>] 



代表取締役社長 稲見育大(いなみ・いくとも)

2002年に大学を卒業後、2005年同社へ入社。2012年に代表取締役社長に就任した。レストラン経営を主軸に、近年は高齢者配食事業など新規事業に参入、「食を通じた社会貢献」を目指す。

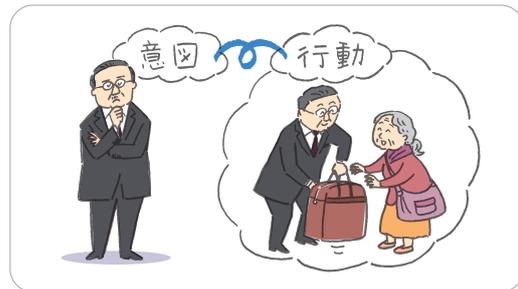
変化を恐れず行動しよう！

——最初の一步を踏み出すためのアドラーのこぼ

頭では行動することの大切さを分かっていても、あれこれと考えたり悩んだりすることもあります。一步を踏み出すために、「人は努力と訓練によって何者にでもなることができる」と説いたオーストリア出身の心理学者、アドラーのこぼを紹介します。

「良い意図を持っているだけでは十分ではない。」

頭で立派なことを考え、口にも出している、いつまでたってもそれを実行しない人がいます。アドラーによると、そうした人は「良い意図(考え)さえあれば、実際に問題を解決しなくてもいい」と感じているところがあるそうです。しかし、意図は行動と結びついて、その意図を実現させてこそ意味を持つのです。



「あなたが始めるべきだ。他の人が協力的であるかどうかなど考えることなく。」

何かをするときに「誰も協力してくれない」あるいは「誰も評価してくれない」と考え、行動に移さない人がいます。しかしアドラーは、他人がどう思いどう行動するのは関係なく、自分自身がどうすべきかを考え、行動するかが大切であるといえます。

「人は努力と訓練によって何者にでもなることができる。」

アドラーのこぼを、理想主義的あるいは楽観主義的であると感じる人もいるかもしれません。しかし、アドラーのこうした信念は決して机上の空論ではなく、幼い頃に「医師になる」という目標を定め、そこに向かって努力をした自分自身の体験を通して生まれたといえます。諦めずに努力することで何かが変わるのです。



「待ったり、期待したりしないで、私が行動しつくり出さないといけない。」

世界のほとんどの事柄は自分の力では変えられないものであり、そうした無力感が行動する足かせになるかもしれません。しかしアドラーは、この世界に生きている以上さまざまな課題があることは当然であり、その中で自らの役割を果たすべきだと考えました。

参考文献:『人間関係の悩みを消す アドラーの言葉』(桑原晃弥著、リベラル社)

『経営者の四季』誌名の由来

花咲き誇る春、生命が輝く夏、豊かな実りの秋、そして厳かな冬。自然の移ろいのように、事業にも春夏秋冬があります。経営者の想いに寄り添い、経営者と共に歩むことを願って、本誌は『経営者の四季』と名付けられました。

発行所 TKC出版

〒162-0825 東京都新宿区神楽坂2-17 中央ビル2階
定価 275円(本体250円+消費税10%)

©TKC出版2021