

経営の「こつ」を尋ねる 第40回

創業者の父の背に学んだことを伝え続け、やり続ける



足利 恵一氏
あじかん取締役会長

1964年12月26日生まれ、広島市出身。86年近畿大学卒。味の素に7年間勤め、95年あじかんに入社。西日本営業部長、取締役副社長を経て、2017年社長に就任。21年から現職。

永続する企業、伸び続ける企業の経営には職人的な勤所がある。連載でインタビュー。牛来千鶴が、経営の「こつ」を尋ねる。

社員に頭を下げる
父の姿を胸に刻んで

1962年に足利恵一会長の父、政春さんが、卵焼き製造で創業。65年に株式会社化し、90年の上場。業務用卵焼きなどの卵加工製品を主力に、味付け椎茸やかんぴょうなどの寿司だね・総業用加工食品などを製造販売し、近年は、ごほう茶などのヘルスフード事業にも注力するあじかん。

「尊敬する人は、父」と、即答する恵一さんの様子からも、創業政春さんの偉大さが分かる。

創業当時は南区西屋の鉄道沿いに工場があり、2階が自宅。そこで生まれ育った恵一さんは、「やんちゃな子だった」

父は温厚で無口、怒られた記憶などほとんどないが、一度だけ、「本気で叱られたことがある」という。ある大みそかの夜、遅くまで工場に電気がとまり、みんなが忙しく仕事をする中、いつもと違う様子が楽しくて、そこにあったペンキを事務椅子に塗って真っ黄色にしてしまった。

思い切り叱られて泣きながら、一少年が見たのは、工場長に、何度も何度も、頭を下げて謝る父の姿。決して忘れられないその光景。「社長は一番偉いのに、なんで頭を下げるのか…」

その時は分からなかったが、そんな父の背中に、教えられたことは数え切れない。「カッコつけるな」と言われ続けて、学んだこと

「カッコつけるな」と言われ続けて、学んだこと

学生時代も社会人になってからも、何をしようか、何をしようか、何も言わなかった父だったが、恵一さんがあじかんに入社した途端、厳しくなったという。

当時30歳だった恵一さんは3人目の子どもが生まれるのに合わせ、妻のために2台目の車を買おうとした。ところが政春さんから、「お前は自転車で行け！」

と言われ、片道40分、毎日自転車で通勤したという。

子ども部屋が必要となり分譲マンションを購入しようとした時も、「パーテーションで仕切って使えばいい」と言われ、押し入れの一部を恵一

さんのスーツ収納にして子ども部屋を確保し、工夫して住み続けた。「カッコつけるな」

いつも父から、そう言われた。カッコよければ優秀に見られ、みんなが何でも言うことをきくと思っていた30代。営業でも経理でも、何においても、

「全て一番をとってやろう」と意識込み、父に対しても、「カッコいい息子でうれいしでしょ」と思い込み、周りにも求めた。

そんな息子に、「なんでカッコつけるんだ」と、声をかけ続けた父。

「80歳までそのままやり続けるんか。まあ、歩けや」

当時、人知れず悩んでいた息子の胸の内を、お見通しだったのだろう。ある日、東京へ向かう飛行機で、窓から見下ろす広大な風景を見て、自分の悩みなんてちっぽけだと思えた。

父の言わんとすることが分かった気がした。「一人では何もできない」

みんなのおかげ。みんながいるからできるのだ。今こそ分譲マンションに住んでい

るが、以来、長い間、賃貸マンションに住んでいたという。「車は、カローラ。23年間乗っている」

ピカピカに磨いた現役の愛車の前に立ち、恵一さんは何だか誇らしげだった。

入社6年目。36歳で柏営業所の立ち上げを任せられた。水戸か、筑波か、場所すら決まっていなかったところからスタート。

居ぬきで、トラックが出入りできる冷蔵・冷凍庫付きの倉庫。そんな条件に合う物件にそうそう出合えるわけではない。タイトなスケジュールの中、声をかけた不動産

屋の提案の中から選び、「どうにかオープンに間に合った」と、父を案内すると、

「キャンセルしろ」と却下。理由は下水処理場が近く、人通りが少ない場所だったから。朝夕は社員がいるので、にぎやかかもしれないが、

「昼間、女性の事務員さんが一人残されて、どう思うか」と、父に諭された。

一から探し直すことになり、今度はハローページに掲載されていた全ての不動産屋に電話。飛び込みで実際に訪れ、食い下がった。そのうち相手が熱意にほだされ、出たばかりの物件を紹介してくれる関係を構築。

希望どおりの物件が見つかった。「早く、情報が入ってくる」

楽しんで得る情報は誰にでも手に入るが、苦勞して得た情報には価値がある。それを実感した。

物に感動するのは一瞬だが人に感動したことは続く

オープンしたばかりの柏営業所に父は頻りにやってきたが、細かいことは言わず、

「お客さん、つくれたか」と聞くだけだった。いつも、言葉少ない父。営業車が出掛けるところに居合わせる時、

「よしー行こう！」と、うれしそうに乗り込んで同行。背広のまま、一斗缶(16・5ヤ)を一

緒になつて運ぼうとするので、社員が慌てて止めることもしばしば。上

場企業の創業社長でありながら、新

幹線でもグリーン車に乗ることは無かったという。

「2人で自由席に乗ることもあった」

父と一緒に出席した勉強会では、3日間の長丁場の講演で集中力の続かなかつたという恵一さんを尻目に、微動だにせず聴く父の姿が心に

残っている。「心を込めて話をされている方に対し、失礼のないよう誠意をもって向き合う。そんな姿勢を学んだ気がする」

40歳を過ぎたタイミングで外部講師から学ぶ機会を父に与えられた。その初日に出された課題は、研修で何を学びたいのかレポート用紙にまとめること。

「私はこのたび帝王学を学びたい。何卒よろしく願います」と書いて提出した。

まず教えられたのは、「△(三角形)の底辺(幅)を広げなければ高さ(中道)は出ない」ということだった。伝統や文化、

いろいろな本、自然、人を感じる心などさまざまなことを知り、幅を広げることが肝心で、それによって高さが出て、中道すなわちバランスが得られる。

机上だけでは無く、ある時は渋谷栄一の史料館に出掛けて論語と算盤を学び、ある時は歌舞伎を見に行き、「江戸時代から続いている。本物は無くならない」と感激。古くして古きものはな

くなるが、古くして新しきものこそ繁栄する。ことを肌で学んだ。「物に感動するのはその一瞬だが、人に感動したことは続く。卵焼きを食べた人に、これは誰が作ったのか、と言われれば本望です」



緒になつて運ぼうとするので、社員が慌てて止めることもしばしば。上場企業の創業社長でありながら、新幹線でもグリーン車に乗ることは無かったという。

現場へ千回の同行をクリア2千回目指し役目果たす

社長在任中から現場には月8回以上、年100回同行し、累計1000回をクリアした。会長になった今は2000回を目指して率先して現場に入り、自分の目で売り場の様子を見てきた。外出自粛でスーパーにしか行けない親子を見ると、商品を届ける使命を感じた。

「伝え続け、やり続けること」今、言って、明日、分かってもらえるわけじゃない。それでも一歩一歩、前に進むこと。

「トラックの助手席で(社員に)ありがとうと言いながら、一人一人に火を付けていく」

それが恵一会長の役目という。



インタビュー・記事 牛来 千鶴 ソアラサービスタ代表取締役社長。あつたらしいな。をカタチにする広島のシェアオフィス「ソアラビジネスポート」を運営。地場企業とのコラボ商品の開発や創業支援など、地域を元気にするプロジェクトを推進している。【主な公職】広島県総合計画審議会委員、広島市産業振興センター理事、中小企業基盤整備機構経営支援アドバイザーほか。



屋の提案の中から選び、「どうにかオープンに間に合った」と、父を案内すると、

「キャンセルしろ」と却下。理由は下水処理場が近く、人通りが少ない場所だったから。朝夕は社員がいるので、にぎやかかもしれないが、