

小嶋社長わが“がんこ人生”を語る

講師：がんこフードサービス株式会社
代表取締役社長 小嶋淳司氏

2005年5月28日（土）午後4時～7時

がんこフードサービス(株)

年商：211.8億円・

従業員：2900名（社員672名）

創業：昭和38年3月

資本：9500万円 代表者：代表取締役 小嶋淳司



会社沿革

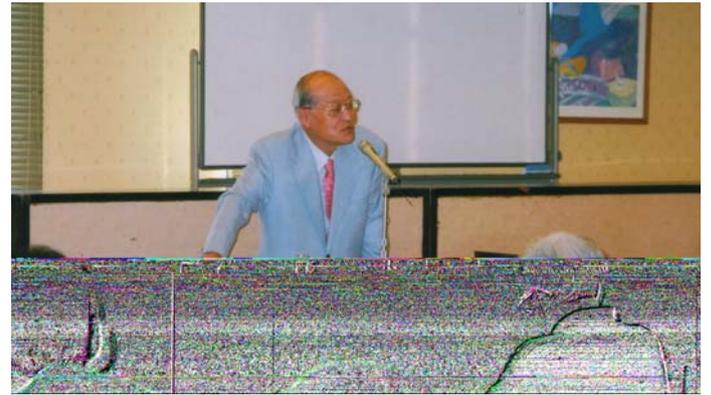
| | |
|-------|--|
| 1963年 | 3月 小嶋淳司大阪十三にて4坪半の寿司店個人創業。 |
| 1965年 | 4月 十三寿司店開店。当時106席の大型寿司店として話題を呼ぶ。 |
| 1969年 | 10月 十三本店開業。寿司、和食の複合大型店第一号。 |
| 1971年 | 8月 梅田炉ばた焼店開店。炉ばた焼第1号で爆発的人気を呼ぶ。 |
| 1975年 | 2月 淀川区田川に配送センターが開設。 |
| 1979年 | 12月 十三東炉ばた焼店開店。炉ばた焼店の開店ラッシュ。この年淀川区田川に配送センター（チン）開設。 |
| 1981年 | 2月 なんば本店、なんば炉ばた焼店開店。都心複合大型店第1号。 |
| 1984年 | 9月 道頓堀寿司店開店。大阪の飲食店のメッカ道頓堀に進出。 |
| 1986年 | 6月 枚方寿司店開店。郊外型大型店第1号。 |
| 1988年 | 2月 西九条に食材センター（約400坪）が開設。 |
| 1989年 | 6月 ロードサイド型1号店、豊中店開店、京都河原町店開店。 |
| 1994年 | 11月 とんかつ頑固1号店・三宮店開店。 |
| 1996年 | 7月 回転寿司いつてつ屋1号店大阪狭山店開店。 8月 一徹庵田川店開店。がんこ豆腐直販の1号店。 |
| 2000年 | 6月 日本物流大賞受賞。 7月 天保山店開店・泉大津店リニューアル開店。 11月 門真店開店。 12月 武庫川店・韓国料理「ヤクチャン」河原町・川崎店・一徹庵十三店開店。 |
| 2001年 | 3月 新大阪店開店。 4月 こがんこ心齋橋店開店。 9月 コムズ京橋店開店。 11月 回転寿司JR大阪駅店開店 |
| 2002年 | 4月 こがんこ京橋店・東京蒲田店開店。 6月 「うどんちり本家(株)にし家」がんこグループとなる。 12月 三田の里開店。 |
| 2003年 | 5月 北新地店・ヤクチャン北新地開店。 6月 寿司和食JR京都駅店開店。 11月 UCW大阪店開店。 |

店舗

| | |
|-------------------|---------------|
| 和食:43店 | 炉端料理:11店 |
| とんかつ:9店 | 回転寿司 いつてつ:2店 |
| 居酒屋 こがんこ:11店 | がんこ豆腐一徹庵:5店 |
| 漁村料理 まいわい:1店 | 韓式食彩 ヤクチャン:1店 |
| 寿司コース料理 さらさ:1店 | |
| うどんちり にし家 浪速そば:5店 | |

第一部：

小嶋社長わが“がんこ人生”を語る



食べるのが大好きで、好きなことを職業に

がんこフードサービスの小嶋でございます。よろしくお願いいたします。

本日は、「食というものの商いをしている自分の生き様と、食を商わせていただいているなかでの幸せ感についてお話をさせていただき、少しでも外食産業に対するご理解をいただくことを日頃ご最良になっておりますお礼ができればと思っております。どうぞ、宜しくお願いいたします。

実は私は食の商いをさせていただきまして、いつも幸せやなあと感じておりますのは、私自身がたいへんな“食いしん坊”で食べるのが大好きな上に、妻と一緒に食べておりますと、「なんか日頃何にも食べさせてないみたいやから、もっと落ち着いて食べなさい」言われるほど、食べ物が目の前に来るとついつい手が出てガツガツと食べてしまいます。社員からも「うちの社長はあほほど食べる」と言われております。

私どもが主力としております和食は、月替わりでメニューを変えておりますので、長いときには朝11時から夜8時頃まで試食のため食べ続けることがあります。太りません。食べることに適した体質なのか、年に二回受診する人間ドックでも、コレステロールも体脂肪もすべて正常値でございます。不摂生しても健康を維持できる体に生んでくれた親にたいへん感謝しております。

私はたいへん食いしん坊で、食べるのが大好きで、好きな事と取り組めるといのはたいへん幸せなことです。大学を出て1年目に商売を始めたいということから、「食」を商おうと考えたこととでございます。小資本で、大きな資本系列とは関係なくやっていたいける商いでございました。

母が病気で17歳で万屋の店主に

実は、私の実家は和歌山の田舎で祖父の代からの家業として万屋（よろずや）今のミニ百貨店とコンビニを掛け合わせたような多品種の商品を商う店をやっておりました。父は私が9歳の時に亡くなりました。

その後、戦中戦後女手一つで6人の子供を育てながら店を切り盛りしていた母が、私が17歳の時に病気でなくなりました。上の兄や姉は他に働きに出たり嫁いだりして、家にいましたのは末っ子の私一人でした。母が切り盛りして私たち兄弟を育ててくれた店を私の手で閉めてしまうのは忍びない。商売人には学歴はいらん。高校を卒業できなくて中退になってもそれはそれで仕方ないと覚悟して家業を継ぐことにしたのです。

母の跡を継いで、商売の道に飛び込んでみますと、商売の魅力に次から次へと引き込まれていきました。良いものを安くお客様に買っていただければ、例え店主が詰襟の坊主頭の少年であっても、そんな事とは関わりなく「良いものを安く売ってくれている」ということを高く評価していただければ、結果を喜んでいただけることができました。売っている人が青二才だとか、社会的地位がないとか、そんなことではなく結果で判断していただける有り難さがありました。私の若い時は、年功序列である程度の年齢にならないと物が言えない時代背景が色濃かったのですが、それとは関係のない世界がありました。努力して安くて良いものを店頭で並べれば、行列してまでお客様に買っていただける、結果を評価していただけるという喜びを感じました。しかし、例えば修学旅行用にと買って仕入れた鞆が、修学旅行が終わっても一つも売れないという商売の厳しさも味わいました。お客様に評価していただけるか頂けないかという結果を励みに商いをさせていただきました。

お客様に教えて頂いた「良いものを何処よりも安く」

母が病気になる、訳もわからぬまま17歳で店主となったのですから、小さな村とはいえ他にも同業の店があるなかで、なんでうちの店に来ていただいたのか、なんでその商品を選んでいただいたのかをお客様に直接おたずねしたり、お客様の品選びの様子をしっかりと観察するなどして2年間ほど経ちますと体得することがありました。それは、「良いものを何処よりも安く」でした。そんな簡単なこと、2年もかかって分かったの

かといわれそうなのですが、私自身それは肌身に染みて会得したものです。それは経営コンサルタントのアドバイスではなく、ましては和歌山の片田舎の町で教える人もなく、お客様から教えられることをしっかりと身につけたことでした。若い時に身につけたこの考え方は後に大阪に出てきて商いをすることになった今日に至るまでの私自身の経営方針でもあります。

「良いものをどこよりもより安く」の為に、掛けて買っていた仕入れを、現金で安く買うなどして切り替えていきました。

お客様にお値打ちを分かって頂ける商品をより安く

そういう結果として、例えば履物でしたら、日本橋3丁目に仕入れに行くと、地方で仕入れするよりも良いものがはるかに安く買うことができます。何度も通っていますと、その中でも特に安いところが一軒か二軒かあり、そこは産地直売なので他よりも少し安く店頭で並べていました。それならば、産地の卸へ行ってみようと、大和の王寺に行ってみますと更に安いわけです。その帰りの関西線の電車の窓から、農家の軒先に布を干しているのを目にしました。尋ねますとそれが履物の鼻緒に使うベルベットの生地であることで、それを仕入れて加工すれば、当時一般に135円のを80円位で売れるようになりました。しかし、それよりも安い商品を売っている店があるのに気がつきました。しかし、その店の商品は目玉商品で、実際買っても使用に耐えられないような粗悪な商品でした。それはいけないなあと思いました。実際お客様に買っていただいて喜んで使用いただける商品を売らなくてはいけないなあと感じました。例え競争が激しくなっても、例えば履物でしたら、他の店が45円や40円で売っても、85円以下では一切売りませんでした。それが、使っただけのお客様がお値打ちを分かっていただける基準であると、こだわりました。お客さまが買っていただいて満足いただけるものでなかったら、いくら安くても駄目だということを、お客様から教えられ、育てていくうちに商売が好きになっていきました。

「儲かってまっか」は「信用されていますか」の合言葉

そのうちに、化粧品も、文房具もあれば、日用品もあるという本格的な店にするために、運転資金を貸してもらおうと地方銀行へ行きました。門前払いを受けても仕方がないなあと思って行たのですが、支店長室に

案内してもらい支店長さん自ら二時間も話を聞いてくれました。二時間も支店長が話を聞いてくれたことに感激しこれで駄目でもと思っていたところに、帰りがけに「あんたが毎日一生懸命やっている姿を見ていたから、その一生懸命さを担保にお金貸してあげましょう」と言っていました。その時に商売ってほんとにすごい世界やなあと思いました。本業で儲けた何十倍もの信用をいただけたんやなあ、その時つくづくと思いました。

それは、大阪に来てから、「儲かってまっか」という声をかけあっていて、朝の挨拶から「儲かってまっか」という挨拶はすごいなあ、えらい厳しい世界やなあと思っていました。これは私の取り違えなんですね。大阪の商人の「儲かってまっか」という挨拶は、儲けという字は人に信用されている者と書きますが、「信用されてまっか」という意味で、得意先、仕入先、お客様に信用されていますか。心のつながりを持てる商売してまっかということが、「儲かってまっか」という真意であり、大阪の商人の挨拶なのですね。朝から声をかけるのは、今日一日信用を築くような商売をし、お互いに心と心の繋がりを持てるような商いをする人間関係をつくる覚悟をしていますかということをお互いに挨拶の中で確認しあうことが、「儲かってまっか」だったんですね。そのような言葉を合言葉にしている商人がいる大阪で商売をさせていただいていることは、非常に有り難いことやなあと思いました。

商売は世間相手、先ず世間を知る為に大学へ

田舎ではよく「大阪の商人は生き馬の目を抜く」と言われましたが、生きて馬の目を抜くような厳しい激しい商売をするのだと思っていました。それは、田舎ではゆっくりゆったりとして商売で多少のことは許されるのですが、多くの商人がひしめき合っている大阪で、どうしたらお客様に喜ばれ自分も生き抜くことができるのかを考えなくてはならない厳しい環境のもとで商売している様子が田舎には分からなかったんだなあと思いました。でるから、大学へ行ったのも、世間を知る為に、商売人になる為に行ったわけです。大学へはいきましたが、大学へ行くまでに4年半ほど商売していましたから、人よりは5年ほど遅れていたわけです。遅れたものが、取り返せるのは、大学を卒業してから創業するまでの時間を短くするしかないだろう、卒業してから一年間だけ勉強してそこ

で分かった範囲内で商売していこう、それをこつこつと真っ正直に努力をつづけていけばそのことが評価されるだろうと思いました。京都で大学生活を送りまして、当時鍋底不景気で、連鎖倒産というのがたくさんありました。西陣織りでしたら、工程が二十以上あり、それぞれ分業して生産していますので、その中の一社が潰れると他のすべてが潰れてしまいます。こんな馬鹿なことはない、自分はまじめにやっていたにも関わらず人様の不渡り手形で潰れてはいけいなあと、手形は絶対に受取とるまい。手形を出すことはあっても、手形を受取らない現金商売でやってきました。

チャンスは問題を解決してこそチャンス

当時も今も、優秀な学生さんというのは、最先端の業界へ就職していきます。最先端の業界で仕事することに生きがいを求めるという傾向があります。私の条件考えたら、そんな世界へ入ったら皆に追い抜かれてしまう、資本も信用もない実力もないので、何がいかと一生懸命考えてみましたら、世の中で一番遅れた職種として飲食店がありました。水商売といわれる仕事でした。水商売は水を扱うから水商売というのではなく、水の流れのようにこの前行ったら一杯で、次に行ったら水が引いたようにお客も店もなくっているような商売でした。しかし、どんな田舎にいてもうどんややすし屋の一軒や二軒はありました。食べ物屋ほど世の中のニーズの高い商売で、遅れているのはおかしい。社会的ニーズに応じて、近代化や産業化する余地があるのではないかと思います。中身を見ると、職人を使い、生鮮食料品を使い、要は、製造・販売・サービス業のすべてをおこなうのが飲食業であれば、合理化することができるだろうと取り組んできました。この飲食業を選んだことが、実はとても有り難いことであり、チャンスを与えてもらいました。チャンスというのは、「チャンスですよ」という形で来るのではなく、後で考えたら「あれがチャンスだったんだなあ」というのがチャンスだと思います。最初から誰が見ても良いという条件は、それはチャンスでも何でもないのです。そうではなく、いろいろ問題はあるけれどもそれを解決していったことが、チャンスに繋がっていくのだと思います

飲食業でも、当初は冷蔵庫があまりなかったので生鮮食品を管理するという事だけでもたいへんだったのですが、それならどうしたらいいのかと試行錯誤する

とそれなりの解決策があり、人がやらないから可能性
があるということにも出会います。

豊かな四季と豊かな食材に恵まれた関西で食を商う

飲食業のなかでも、すし屋からはじめ関西で和食を商
っているということが、偶然とはいえ素晴らしいこと
だなあと思っています。関西が日本料理の原点です。
会席料理は宮中の有職料理と寺院での精進料理などが
ミックスされて私たちが食べている料理です。関西の
中でも大阪の人は食について目の肥えた人が多いとこ
ろはありません。よく分かっているお客様がいらっし
やるということ是有り難いことです。手を掛けても、
手を抜いてもよく分かるお客様が多いのが大阪です。
また、天候も温帯で、関西では豊かな果樹や野菜などの
食材が手に入ります。紀州沖で寒流と暖流がぶつかる
ので、両方に生息する魚介類を手に入れることができ
ます。暖流のクエや寒流の秋刀魚も手に入ります。和
歌山で獲れる秋刀魚は体力をおとして油がないのです
が、それが寿司ネタにむいていてさんま寿司になりま
す。秋から冬お正月にかけて和歌山では食されています。
三陸の油ののった秋刀魚では匂いがきつすぎて寿
司ネタにはむいていません。

日本の四季をうつす日本料理

小さい時に世界地図をみて日本列島のあまりの小ささ
にがっかりしたと思うのですが、日本は地球上では絶
妙な場所に位置しているので、四季の変化があります。
更に日本列島が南北に長いので、さくら前線をみたら
よくわかるのですが、南と北ではだいたい一ヶ月ほど
の差があります。一つの食材の旬はだいたい十五日だ
といわれていますが、それが一ヶ月ほどの差があるの
で、45日露地栽培の旬の味を楽しむことが出来ます。
食材の美味しさと四季の移り変わり、それと日本人が
本来持っている感性の豊かさが一体となりまして、四
季を味わうという料理のジャンルにおきましても日本
料理は最も商売がしにくいのです。器から食材から調
理方法からすべて四季の移ろいと共に変わっていくわ
けです。本当は日本料理では、四季の移ろいと共に内
容を変え、部屋の設えも変えていかななくてはならな
らず、床の間の掛け軸も毎月季節に合わせて変えてい
かななくてはならないのですが、弊社は掛け軸ではなく、和
洋折衷がゆるされるだろと額を飾らせていただいでお
ります。日本には日本の四季の移ろいと共に、微量な

四季の味わいと楽しんでいただけるだろうと思ってお
ります。

昆布とかつおのお出汁は料理の基本

それらは四季から日本人の気性や、料理が生まれてき
たと思います。フアジーな要素をもった日本人こそが、
これからの時代を生き抜く素質を持った民族だと思
います。日本のようにはっきりした四季を持っている国
はそんなにありません。以前ハンブルクに行った時に
その日は26℃くらいだったのですが、訪れた前日は
3℃で雪が降っていたそうで、大陸の天候は激しいな
あと感じました。

さて、日本料理の汁は昆布と鰹が基本ですが、食べる
食材全体からしたら昆布と鰹が一番安い食材なのです
が、とっても重要な要素でもあります。お家では、湯
の中で昆布が湧き上がったらすぐ出すのですが、もっ
たいないからと時間をおくといやな匂いまでも出てし
まいます。かつおもなぜあんなに薄く削るかという
と、湯に入れた瞬間に旨味がでる為であり、これももっ
たいないからと置いておくと“えぐみ”までが出てしま
います。それを守ってもらったら料理屋へいく必要の
ないほどの味わいをご自宅でも楽しんでいただけると
思います。秋でしたら土瓶蒸しでしたら、おいしく出
したお出しに少し塩分を加えるだけ十分です。醤油を
いれるとえぐみが出てしまいます。本来持っているお
出しのすきとした味わいなくなってしまう。

出汁を活かす日本の軟水

なぜ出汁が旨いかといいますと、日本は水に恵まれて
いました。水に恵まれた中で、日本料理が育ってい
きました。四季と水に恵まれた国でした。水をお腹を壊
さず安心して飲める国は世界的にそんなにはないと思
います。日本の水は硬水が少ない為です。日本列島は細
長い国です。日本の背骨に当る山脈が連なっていますが、
高い山に恵まれています。子供の頃は農地を減ら
すといわれていましたが、実はこれらの山脈がすばら
しい住環境をつくっています。日本の川は流れていま
すが、フランスに川は淀んだようにゆっくり流れます。
富士山でも三十数年かかかって地表に出て行きます。
フランスでは百年近くか架かって地表に現れます。湧
水するまでの時間が日本は短く、ヨーロッパは長い
ので鉱物を多く含む為には人間の体質には合わない
くらいの人間のお腹を壊してしまうほどのミネラルが含

ています。ヨーロッパではお風呂にはいっても肌に残ったような感じですが、日本の水は肌に優しいのです。ヨーロッパではそのような硬水を料理に使うのでゆっくり煮込まなくてはなりません、日本の水を水は軟水ですので、あっさりとした出汁を楽しむことができ、ゆっくりと煮込む手間がいらぬのです。

自然に逆らわない生き方が 21 世紀の成熟社会

特に関西は、そういった意味での文化、日本の持っている素晴らしい豊かな自然環境に恵まれた関西は日本一、世界一の住環境があり、自然から育まれてきた感性豊かな文化を育んできた地域であり、四季を愛でた文化自然から生まれた文化に囲まれています。四季を愛でた文化も沢山あります。21世紀は「成熟」の社会だといわれていますが、自然とわれわれが共生できる意識を持って、自然と対比し自然によって活かされている生き物が人間であるという自覚に立ち返って、生活の豊かさ、しみじみ味わう幸せ感を作ることができます。21世紀の成熟社会とは、自然の摂理に逆らわない生活ができることであり、今までのような派手な生活ではなく、自然に逆らわない地味な生活に戻っていくと思います。成熟とは自然の摂理に逆らわない生活、一点豪華主義ではなく、自然体で自分の置かれている立場でどうしたら一番幸せかということをつかんでいくことが成熟社会ではないかと思ひます。

聞いた話では、イギリスの田舎では、孫の自慢をしているのです。孫がひいじいさんが7歳で履いた靴を5歳で履いていると自慢しているそうです。考えてみたら4代に渡って同じ靴を愛用し、物を大切にし、そして物に感謝してしっかりと物を活かして使っている社会が根づいていると聞いたことがありました。我々もこれからの時代はそのような社会に入っていくかなくてはならない時代に来ています。

幸せは当たり前なのに感謝する心から

本当に、豊かな自然と文化に恵まれた関西に住んでいることに感謝しなくてはならないと思ひます。

ハンブルクに行った時に、観光した時に建物は素晴らしいのですが、料理は何処へ行っても同じでした。友人でドイツに住み込んで二ヶ月ほど生活したそうですが、毎日じゃがいも料理を同じ調理方法だと聞きました。

話は変わりますが、食の博覧会の5月5日は愛知の万

博より多い入場者数がありました。前々回の食の博覧会の理事長をさせていただいたのですが、外国からのお客様を心齋橋に案内していると、一行がある果物店の前で動かないです。一個千円の桃を見て驚き、日本人はこんな高い果物を食べているのかと動きません。そこで、その桃を買って会場の日航ホテルで冷やしておいてデザートとして出してもらったのですが、口にしたら外国からのお客様たちは「こんな美味しい食べ物がこの世にあったのか」と感激しているのです。なんでもあたり前だと思ひてはいけぬと思ひます。

日本の水も、四季も、自然もあたり前だと思ひたらそれまでですが、それを感謝し、日本では水をそのまま飲めるし、四季の変化があることを感謝の気持ちを持つてるか持てぬで人生の豊かさが違ひます。

例えば、四季があることが生活の豊かさをあたえてくれると感謝を持てば、人生を豊かに暮らすことができます。なんでもどんな物でもあたり前だと思ひたらそこから得られるものは何もありません。何でもあたり前だと思ひる権利主義はその人の人生を最も貧しくするものだと思ひます。何事に対しても感謝し、そこからしっかりと生き方をしなくてはならないと思ひるし、生き方が違ひてくると思ひます。有難いと思ひるか、思えぬか、それが、自然であつても、人であつても、国家であつても、何でも感謝し有難いと思ひれば、自分自身が豊かになっていく、自分自身が幸せになっていけると思ひます。心のスイッチの入れ方一つで、自らの人生を豊かにできると思ひます。

私自身も、17歳の時に高校に行けぬ中退しなくてはならないことは大きなピンチだったかもしれませんが、そのことで若い頃に商売を関わらせてもらえたことが商売人として今日まで生かしてももらっているチャンスを与えてもらった、母が病気になったことが人生の巡り合わせだと感謝しています。

巡り合わせた外食産業成長期での創業に感謝

例えば、私は今外食産業で働かせてもらっています。日本の二千年の歴史の中で外食産業自体はここ30年という短い歴史しかありません。たまたま30年です。この短い期間で、私が商売を始めまして41年になりましたが、その間に水商売から飲食業になり外食産業になり、そして、社会的にも24兆円の大きな産業となった成長過程に自分が商売をさせていただいたというのも、自分の力ではなく条件が自分の商売を成

長させていただいたのです。有難い条件の中で商売させていただいたということが、自分では分からないのですが見えない手が自分をこのような運命と出会いをさせていただいたと思っています。

私の親友は、優秀で本当にいい男でした。東京大学を出て当時最先端の鉄鋼業界である新日鉄に入りました。努力をして努力を重ね苦勞したのですが、病気で早く亡くなったのですが、本当の意味で恵まれてなかったのではないかと、競争・競争・競争の中で擦り切れていったのではなかろうかなあという気がします。それに比べたら、水商売という遅れた産業が最先端の産業に成長していく過程で商売を始めたという運命に感謝し、宿命的なものに恵まれるということに感謝しております。

感謝するだけではなく行動にでないという意味がありません。気持ちを持っていることを、表すと、お客様に喜んで満足していただけるように努力しなくてはなりません。そういう思いなのですが、たまにお客様と一緒に食事しているとあっちでもこっちでも失敗し、至らぬ点が目が付いて、食事しながら胃痙攣を起こすほどで、お客様の前で胃が痛いなどという顔もできないので、どうしたらいいかわからないという時もあるほどですが、お客様に満足し得心していただきたいという思いで毎日商いをさせていただいております。そういう思いになれるかが、商売の原点になっていると思っています。

京都で出合った僧侶の教え

さて私は7年商売した後に、大学へ行きました。私は田舎で生まれ育ちました。大学へ行ったのは、昔は田舎と都会とは生活水準が違いましたので、大都会の消費のパターンを知りたかったのです。和歌山にとって大都会は、大阪・神戸、京都ですが、たまたま従兄弟が京都にいたので、同志社大学へ行きました。

京都では、お寺が一番多く、清水寺の大西良慶さん、106歳まで生きられた大変立派な方とご縁をいただきました。日本で始めて生まれた五つ子の名付け親の方です。奥様にお茶を習っていたのですが、お家元の出稽古で、お家元と管長さんに私の下手なお茶を出して飲んでいただけるのですから、こんな有難いチャンスは他にないのですが、学生の時はそんな感謝の気持ちも無く、もし意味が分かっていたらもっと勉強させていただいていたのと思うのですが・・・素晴らし

い機会を頂き、卒業後も懇意にさせていただきました。100歳を超えられた頃、世界宗教者平和会として3時間程ミーティングをされた時に「痛い痛いというから面倒を見るのが大変や」とおっしゃるので、誰が痛いのだろと思っていると、痛い痛いというのは自分の体で自分が面倒をみている、精神上の自分が肉体上の自分の面倒をみているという究極の生き様を見せていただきました。

60歳・70歳で管長になるという宗教界で、この方は、18歳で法相宗で学識並ぶ者がないと言われ、26歳で興福寺の管長になり、60歳から自然の自分に戻るとおっしゃり修行をしないとされ、64歳で24歳の奥様と結婚され、80数歳でお子様をもうけられたという無限の力を持った超人のような方でした。

また、紅葉の名所の神護寺に泊めていただきご住職にも沢山のお話を伺ったのですが、特に印象に残っているのが、「商人というのは、人の上に商いがあるんですよ。まず人としての人の行いが正しい方向にあるか、人としてしっかりと基礎がためするしか、商いを大きくする法しかない」と教えていただきました。

また宗教というものについて、天子様でも天子様として相手をしないというほどの大詩人・白楽天が、木の上で修行している高僧に「宗教とは何か」と尋ねると「良いことをして、悪いことをしないことじゃ」というので、白楽天は「そんなことは誰でも知っている」といいました。その高僧は「誰でも知っているが、誰もできないことが良いことをして悪いことをしないことじゃ」といわれたそうです。

何事も先ず感謝有りき

そのように京都では沢山の方に教えていただき、土井たかこさんも師事されていた田畑忍先生は憲法については最高権威でしたが、学食で食事をされているときは見かけたら傍によってお話をさせていただきました。珈琲にトーストを浸けて食べられている姿が懐かしいのですが、勉強しろと言われるよりも、「小嶋君なあ、学問というのは先ず理念だよ」とおしゃったことが強烈に印象に残っています。

先ず最初に志があって、我々の生き方では先ず感謝の気持ちがあって、その感謝の気持ちをそれが何らかの行為に表していくときに、それが生活になったり、仕事になったり、そして商いになっていくとよいということでしょうけれど、聖地な学問であっても、最初

に思いがあって、そのことの為にどうしたらいいかということのなかに理論があるのだということを知ると、何処の世界へいっても人間の思いなんだなあ、思いを正しく思いを持って、その思いとは最初に感謝であり、その感謝の気持ちが人への親切であったり、人様に喜んでいただくことに役立つということではなかろうかなあ。そのことが、自分の本当の気持ちから出ておきますと、例えば受け止める方がどうあろうと自分が傷つかないでやっていけるという生き方に繋がっていくのではないかな。例えば、自分のしたことが、「あの人は一向に分かってくれへんわ。もう知らんわ」ということがよくあると思います。ですけども、そうじゃない。自分が本当に自分の思いでやっている事であれば、その人が分かってもらえるか分かってもらえなからうが、応えてもらえるかもらえないかは、それは全く別の次元の話でなかろうかと思えます。

諦めずに日々精進

そのような思いで生活をしておられますと、他人の短所をあげつらえるというときは、自分が成長していないとき、自分が努力をしていないとき、自分が本当にどうしようもない時、自分が後ろ向きの姿勢になっている時は人の短所が見える時だなあ。自分が本当に努力し目標に向かって頑張っているときは、積極的にやっているときは他人の長所ばかりが見えるときだなあ。他人の短所が見えているときには、他人に短所があるのではなく、自分に短所がある時、他人の長所が見えて勉強になったなあという時は、自分が前向きにしっかりやっているときだなあと思えます。やっぱり他人の短所をあげつらうことの生き様はやってはいけないなあ。逆に自分の長所を認めてくれという生き方はしてはいけないなあと思えます。短所も長所もないのが一番の究極の形でしょうけど、我々凡人は、できるだけ人の良い所を見るようにしてお付き合いすれば、その人もまた自分に対して良い所を見せようとして、親切にしていこう良い行いをしていこうということがお互いの付き合いとなっていくものと思えます。

私どもの店の仕事とお客様とお付き合いもそのようなものかなあと思っておりますが、なかなかそのように出来るわけではありません。従業員は、シーズンによっては三千人位いるんですが、そのうちの八割がアルバイトなのですが、三ヶ月に一度くらい変わっていきます。新学期に入ると夏休みなので海外旅行へ行

きたいからと辞めて、夏休みが終わると学校が始まるからと辞めてと、海外旅行から帰ってきた人が仕事にかえってくればいいのですが別のアルバイトにいたりするので、すれ違いすれ違いで十分に教育できてはいません。できないけれども、アルバイトをレギュラーに変えて料理が遅れないようにすると満足な接客をしようとする、倍の人数がいるので料金も倍になってしまうので、どうかしなくてはと思ひながら、今の価格を守る為に今の営業形態を続け、お客様のご不満を最小限に留める為に、ギリギリのせめぎあいを毎日しながら、あきらめずに高みに進めようと失敗しながら努力しながら商いをさせていただいております。

日頃ご鼻根にいただいております皆様にお口幅つたいことを申しあげたことであろうかと恐縮しておりますが、有難うございました。

質問: がんこの店名は?

答え: 商売を始めさせていただいて時には、信用も金も何にもないので、思いついたのが学生時代のニックネームが“がんこ”だったので店名につけました。昔は鉢巻をして店に立っていました。背広を着ている時よりも割烹着を着て鉢巻を巻いている方が、落ち着きます。

質問: 血液型は? 答え: B型、家族全員B型です。講義拝聴後、塩本さんより花束を贈呈。小嶋社長を囲んでも記念写真。社長は新規出店予定の店舗についての打ち合わせへ。記念写真撮影後、暫く参加者との名刺交換やら挨拶に対応意ただ行きました。



がんこ創業の地・十三本店で舌鼓

で、すっかり社長のお話に陶醉していたメンバーは、秘書の井上氏の先導の元、塾の黄色い旗の後ろについて、ネオンが目覚める十三の町中を行列し、小嶋社長の創業の地、がんこ十三本店 3 階の奥座敷へ。高齢

の方にも膝に負担をかけないように座敷に椅子と机が並べられ、季節感一杯の先付けからお刺身・焼物・豆腐鍋にお寿司にデザートと盛りだくさん。食事をしながら、自己紹介。そこに、旭堂小南陵氏が飛び入りで参加。講談の一席を披露いただき、場は一層盛り上がり。これまた、満腹の満足の笑顔で記念写真に納まって一同解散。

がんこ人生についての講義を拝聴し、食事をいただき、五感で堪能した。十三の四坪半の御寿司屋から、がんこに感謝の思いを積み上げての日々。その日々はこの大阪から始まった。ご馳走様でした！！



一般:秋元富範・大杉和幸・門山幸子・門山邦夫神戸啓蔵・木村正治・阪口興・嶋野渉・武田雄二・竹森一美・谷彦彦・土居玲子・西山幹雄・野扒夏郎・馳崎吉治・馳崎世子・灰谷幸・早矢仕千春・松井富美・森欽子・米田有紀・松本好正・村上昭・山本昇・

塾生:井上章・大森史子・鍛冶睦子・川北公則・北村千代江・北原祥三・坂田誠治・杉山英三・塩本妙子・谷福江・中村孝夫・原季美子・原田貴志・原田彰子・平野康子・広里重子・村上福壽郎・村上蕪芳

がんこ人生を拝聴して

私自身食べるものには目がない。美味しい物を食べると幸福感を感じる。残業帰り、仕事の忙しさにかまけて昼食から何一つ口にせず、空からのすきつ腹を抱えてふらふら一人で夜道を歩いていると、例えばそれが北風吹き付ける月の明りもない闇夜だったりすると、泣き出したいと思えるほどに、ひもじさが胃袋ばかりか心にまで広がって途方も無い孤独感になって襲ってくる。赤ん坊が、母親の温もりと乳を求めて大声で泣き叫ぶような空腹の孤独……。もともと、戦争の食事が無い時代には、その体力さえも奪われるほどの食料難で、空腹もある限界を超えると、空腹であるという感覚までも麻痺させてしまうのかもしれないし、ある意味、現代は満腹であるという感覚まで麻痺するほど、飽食の時代で、逆に食の有難さを見失っている時

代なのかもしれない・・・。

それでも、人は食べ続ける。食欲という欲に追われて食べ続ける。より美味しいものを・・・。

外食産業、繁華街のネオンにまじって、その看板が目を引く。鉢巻をして口を一字に結んだがんこ社長の看板。その看板を大阪の街角の至る所に目にすることができる。私も道頓堀でお寿司を食べたいときは、自然にその看板の店のカウンターに座っている。たぶん、値段の割にはネタが良く店構えもよく、接客もいいからだろう・・・その看板社長のお話を伺える・・・。塾生の北原さんが小嶋社長と懇意にさせていただいているという話は以前から聞いていた。塾生は年間計画というものがなく、袖擦れ合う人の袖を握りしめて、お話を伺わせてくださいと懇願するばかりで、ほとんどが風任せ。今回も風任せで北原さんに小嶋社長のお話を拝聴できないかと打診したら、5月28日のお昼からお時間を頂戴することができた。

当日の講座では、がんこ人生を拝聴するという心積もりであったが、さらにあらず、小嶋社長の人生哲学は、感謝人生。誰もが商売を始めるときは一旗あげるという意気込みだが、成功する人は多いとはいえない。松下幸之助は起業のタイミングが良かったからだという人がいるが、戦後誰もが松下幸之助という成功者にはなれなかった。きっと福の神様にお守りいただいているだと思っただけだが、小嶋社長のお話を拝聴していると、福の神は感謝の心を以って誠心誠意精進し、それもお金の為ではなくお客様の為、人の為に邁進している人の傍で微笑んでいらしゃるのだなあ・・・と痛感。

現役社長として多忙な中で、貴重な時間を頂戴できたことに感謝申し上げたい。机上の空論ではなく、実業として幾多の苦難を克服されてきた風格、それもその中で磨かれてきた人望、威圧感のない商人として物腰の優しさ。当日がankoフードサービスの講堂に集った参加者41名は1時間半の講義に熱心に耳を傾けた。そして、改めてテープお越しをして原稿にあげてみると、更に意味深い人生教訓が散りばめられていて、「お客様に喜んでいただける、何処よりも良いものをより安く」という17歳のときに、図らずも実家の商いを担うことになった小嶋青年が自ら肝に銘じた思いが今日のがんこの経営方針へと一環しているところは、正に頑固一徹。「若い時の苦勞は買ってでもしろ」という先人の言葉通りだ。

感謝の気持ちを広く深く広げることによって事業も拡大して行ったのだなあ。ankoすしの店の居心地の良さの原点を解明できたようにさえ思えた。小嶋社長から沢山の心に残る言葉を拝聴できたことに感謝したい。

(原田彰子)