



# 私のひとりごと

## 「感動的な出会いは人ばかりではない」

先日、滋賀県大津市堅田で工務店どうしの勉強会が開催された。今やどの業界でも自分一人の考え方や、やり方で生きて行くのが難しい時代である。外食産業などは典型的な例で、ほとんどのお店が FC（フランチャイズ）に加盟し全国何処に行っても同じ店構えで、味もサービスも同じである。私達もすっかり慣れきり安心感もある。建築業界でも同じ事が言える。大手ハウスメーカーは巨額の宣伝広告費を使い名前を浸透させ、お客様に安心感を与えた。ゆえに家を建てる人は、必ずハウスメーカーを訪れている。又、多くの工務店も何かしらの FC に加盟し生き残りを図っている。ただ建築業界の FC もコンビニ経営と似たところがあり、多額の加盟金と毎月のロイヤルティー等が発生する。資材や販売ノウハウの提供は受けるが、独自性は出しにくく利益も FC 本部に吸い上げられ経営的に苦しいものがある。幸か不幸か当社はどこの FC にも加盟していない。その分多くの仲間達と勉強会に参加し、情報収集することは避けて通れない道である。ただ建築業界と外食産業と明らかに違うところは、一度建てて頂いたお客様とは、家が存在する限りメンテナンスが発生し一生のお付き合いが続く事である。「メンテナンスがしっかりしている＝大手ハウスメーカー」とは必ずしも言えず、戸建て木造住宅に限っては大手メーカーを抑え地場工務店の方が、着工棟数が多いのだから面白い。



なにはともあれ、そんな訳で堅田に向かった。どうして堅田？といえば、堅田の地場工務店で元気な所があり、今回はその社長さんを交えての勉強会だからである。勉強会は午後からであったが 11 時には現着。これはいつもの行動でその街の雰囲気を感じていくのである。堅田町は人口では 3 万 2 千人程であるが、湖西線で京都や大阪との利便性が良く街が活気づいている。「やっぱり商圈がちがうわ〜・・・」と、なかば諦めとネタミなどが入り混じり心は既に敗戦ムードである。「いかん！このままでは勉強会にも影響する。」と思わずは腹ごしらえ。琵琶湖大橋の近くでオープンしたての「天下一品」に入った。入店するや目の前の看板には、創業者の熱き思いや創業秘話が描かれていた。勤めていた会社が倒産し、持ち金 3 万 7 千円で屋台からスタートした事。初日売り上げは 11 杯。当時のサラリーマンの月収を稼ごうと思うと 100 杯は売り上げる必要があったという。場所をめぐる数々の嫌がらせの中、「どうしたらお客さんにもっと来てもらえるような味を作れるのやろう」とそればかりを考えていたとの事。試行錯誤を繰り返し、



屋台を始めて 3 年 9 ヶ月かかり現在の味にたどり着くなど等・・・。私は「天下一品」が好きでよく訪れているがそんな秘話など知る由もなかった。しかし、ここに来てこのタイミングである。確かに・・・どんな仕事にせよ最初から上手くいく筈もない。同業者でもあり私の多くの友人達も、伸びている会社ほど過去にはどん底を味わっている・・・。

そういえば私自身、お金も仕事もない所からスタートし 27 年・・・どんな場面にも前向きに戦ってきたつもりだったが、勉強会を前にして心はすでに負けていた。実に情けない事であり、経営者としては致命的でもある。そんな私を見透かしたように天下一品の「誕生秘話」は描かれていた。

おかげで心機一転！その日食べた屋台風ラーメンは創業者の熱き思いも入り混じり特別な味であった。

ではまた来月もお会いしましょう。  
今月も最後まで読んでいただき・・・

あーがしう  
ございました!!

