

## 日々新たに

株式会社 塩荘  
代表取締役社長

刀 根 荘 兵 衛

私は昭和52年に工学部石油化学科（阿川研究室）を卒業し、54年に大学院でプロセス工学前期課程（桜井研究室）を修了後、直ちに家業の株式会社塩荘に入社しました。

もともと長男であったため、子供のころから父親に何となく商売の後を継ぐように言われておりましたが、当分は自分の好きなことでもやりながら、適当な時期に家に帰ればよいだろうと安易に考えておりました。ところが、大学1年生の時に父が病気で急死し、状況が一変しました。すぐにでも大学を中退し、家業を継がねばならないのかと覚悟しましたが、幸い母が社長となり、古くからの番頭さんなどが母を助けて会社を切盛りすることになり、私は学業をそのまま続けることができました。その後、少し無理をお願いして大学院の前期課程までは進学させてもらいましたが、そのあとはすぐに呼び戻され、家業を継ぐことになりました。

入社当時は、当社は今では珍しい合名会社組織で、社名も『刀根荘兵衛商店』でした。業務内容は主に敦賀駅での構内営業（駅弁販売）とドライブイン業でしたが、ほとんど駅弁中心で会社が運営されていたように思います。社員の中には、私の祖父の代から長く勤められている方が多く在籍し、古い社員の方から見れば、私は孫のような存在だったろうと思います。今では、駅の『立売り販売』は姿を消しましたが、当時はまだ敦賀駅でも3名の社員が立売り販売をしていました。

昔、父から聞いた話によりますと、私どもの家業としては、江戸初期から敦賀において『塩』の小売をしていたようで“塩屋”の荘兵衛を名乗り、その後、江戸の末期には宿屋・料理屋等を経営し、大正末期まで、浪花町（現在の敦賀市栄新町）で料亭「塩荘」を営業していたとのことでした。そして当主は代々「荘兵衛」を襲名し、実際、私の祖父まで刀根荘兵衛を襲名して

おりました。しかし父が急逝し、この襲名を果たせなかったこともあり、母はどうしても私に『荘兵衛』を襲名して欲しいと言い出しました。当初は今どきこんな名前とは嫌がっていたものの、これも親孝行と観念し、1997年（平成9）荘兵衛を襲名することに致しました。

私自身は、父があまりに早く（50歳で）他界したもので、父親から経営や商売のことなどを教えてもらう機会はありませんでした。そのため、入社時は会社の貸借対照表を見てもよくわからない状態でしたが、幸い父の友人や親戚の方から経営者としてのあるべき姿や物の考え方などを教えて戴いたり、積極的に経営セミナーなどに参加する中、自分なりに会社の将来像を考えるようになりました。そして、会社の存在価値（未来価値）、お客さまや社員と共感しうる企業使命（ミッション）、守るべき価値（バリュー）の高さやレベルが、これからの会社の将来を決めることになるのではないかと思います、いろいろ考え抜いた末、15年ほど前に現在の塩荘の夢と行動原理を決定致しました。まだ未熟な文章ですが、ご紹介させて戴きます。

塩荘の夢：『独創性のある食文化を創造し、同時に「食」により、お客さまの健康と幸せを願い、「食文化の香り」と「健康」を提案し続ける企業である』

塩荘の志：『一業に徹し、お客さま第一主義を貫き、常にお客さまに合わせて会社を変えていく』

現在、当社では事業領域と致しまして、駅でのお弁当販売以外に、外食事業を8店舗、事業所給食、ドライブイン業、惣菜事業、インターネットによる販売事業など、食に特化して様々な事業にチャレンジ致しております。

ところで、21世紀が始まり、もう10数年が経過しましたが、私たちを取り囲む世の中全体が大きなパラダイムシフト、乱世の時代を迎えようとしているような気が致しております。

フランスで最も著名な有識者であるジャック・アタリ氏は、これからの新しい21世紀はアメリカ支配が崩壊し、多極化・超紛争を経て利他主義に基づく“超”の世紀になると予想しています。

産業革命以来人類に未曾有の経済発展をもたらした資本主義でしたが、昨今の市場原理主義、新自由主義と言われるグローバル資本主義の進展によって、益々貧富の差は拡大し、社会の持続可能性が崩壊しつつあると言っても過言ではない状況となっています。

そして、このまま増え続ける世界の人口は、今世紀半ばには100億人を突破し、現在の経済システムでは全人類に持続可能な食糧、エネルギーを提供することは不可能とさえ予測されています。

私たちはこの乱世の中でどう生きるか、言いかえれば、人類や企業が21世紀をいかに生き残っていくがこれからのテーマとなると考えております。

特にデフレの時代からインフレの時代へ転換するこれからの時代には、経費を削減し帳尻を合わせるような“引き算”の経営から、新しいものを創造する“足し算”の経営が強く求められるのではないかと思います。

そもそも企業活動の王道とは、“モノを売って稼ぐ”事にあります。売れるものを作って、その商品を買ってくれるお客様を探すということであり、我々はこの商売の原点に戻らなければなりません。そのためには自分たちの得意な技術を、磨きに磨いていくしかありません。個性を磨き、自分の想いと人間性を開花させ、当たり前のことをやっていく。そして、草の根をわけてでも自分でお客様を探してくる、このような意気込みが必要となるのではないかと思います。

世阿弥が晩年60歳を過ぎた頃に書かれた『花鏡』の中に『初心忘るべからず』という言葉があります。この初心の『初』という字は衣偏に刀と書きますが、

これは長年使った着物にはさみを入れて仕立て直しをすること、そのハサミを入れる勇気を表しているそうです。たとえ、今までどんなに優秀な、素晴らしい成功があっても、いつかそれは陳腐化するものです。それを変更し仕立て直しをする、つまり昨日とは違う仕事、違うやり方をする必要があるという意味があるようです。

トヨタ自動車では改善活動が仕事であり、作業は仕事ではないと言われています。昨日と違う事を行い、成果の上がる事をする。これが仕事なんだということ、張元社長は若い時に徹底的に仕込まれたそうです。

常に今日から新しい時代、歴史は今日から始まるという気持ちとそのバイタリティーがなければ、これからの乱世は生き延びてはいかれないということなのだろうと思います。

これは企業だけでなく、大学の研究に於いても当てはまることではなかとと思います。

中国の古典の「大学」の中の一説にこう書かれています。

湯とうの盤ばんの銘めいに曰く、

「苟まことに日に新た、日に新たに、又日に新たならん」と。

康誥こうごうに曰く、「新たにする民おこを作す」と。

(殷の湯王の洗面器に刻みつけた自戒の銘に、本当に毎日自己を新鮮にして停滞することがないようにとあるが、これは新たにすることの大切さを言ったものである。康誥篇には民がそれぞれの立場で、自らすすんで創造性を発揮する。これらは新たにすることの大切さを述べたものである)

私自身、微力ながら自らを変革させ、新たな時代を切り開かなければならないと決意を新たにしているこの頃です。

(石油 昭和52年卒 54年修士)