



平素は、弊社商品にお取り組み頂き、
まことに、ありがとうございます。
月間通信 6月号をお送り致しました。
何卒、よろしくお願い致します。

画像の街は Amsterdam という街並み。いつだったか珍道中を書いたと思うが、あの時にこの街を訪問して、Gogh Museum に行き、いたく感動した。自分はサラッとした水彩画が好きだった。ところが、直に Gogh が描いている絵を観てみると、実に繊細だという事が分かり、自分の思い込みの強さを反省した。

思い込みの強さで最近えらい失敗をしたが、それはまたいずれかの機会に。今はこの Gogh の話し。1 階から 4 階で構成されていて、まことに沢山の絵が展示されていた。午前中の 3 時間ほどを費やしてつぶさに観て回った。先に書いた Monet も、その他の画家の描く絵も、確かにきれいだし『いいなあ』とは思ふ。だけど Gogh だけはそんな綺麗さとはまったく次元が違う。個人の味わいがあんなに色濃く出ている絵は忘れられなくて、僭越ながら自分と似たものを感じてしまう。

日常の何でもないひとコマを切り取って、特殊な技法もなく、特に美しく描こうともしていない。だけど、強烈に惹きつけられるものが、自分の眼を放さない。何かを感じ取ろうと見ている訳でもないのに、帰って来てもその感動が忘れられなくて、いつかもう一度行きたいと思っていた。思っていればいつか実現するもので、20 年余経過して今回その機会を得た。

いつも、一度きりだから、どうせ産んでもらったなら、いろんなパターンの暮らしをしたいと思って来た。思って来たし、贅沢な話しだが、その様にして来た。傍からすればそれは甚だ迷惑な事だろう。何を引き換えに差し出しても辻褄は合わないだろうけど、差しだせるものはすべて差し出して来た。前回、行った後直ぐに建物自体が数年間に亘る建て替えに入り、休館になった。なので諦めてそのまま忘れる状態になっていた。そもそも、70 か 72 歳になれば、仕事を辞して Amsterdam に行き、フードトラックでたこ焼き屋をする予定だった。でも、実際に歳を重ね、コロナ騒動があつたりすると、だんだんと億劫になり、そんな意欲も尽き果て、異国の地でそんな事を追いかけるより、この国で人から当てにしてもらえらるなら、そちらの方がいいと思うようになった。

少し自分の会社のことを今月は書いてみようと思う。あくまで当事者の感想、思いに過ぎない点は御容赦願いたい。というのは、35歳で起業してこの方35年。そうそう、先月で71歳になった。先日会社で『古希』という言葉が出て『何歳のことだ』と思った。70歳らしい。調べてくれたのは菊池という51歳の御仁。

……西洋人なら Oh my God だ。旅行中に誕生日を迎えるので、その Amsterdam に行く前から決めていた。これからは年齢を訊ねられても、永久に『70歳』と応えようと。警察から不審尋問を受けても70歳で通す。嘘と思うなら調べてみろよ。嘘だと分かったなら、最初から自分で調べて人に聞くな、と言えはいいだろう。

そうだ、会社の話だった。で35期の期中だが今まで入社して退職した方には申し訳ない、10人程度の人数だが、今いるスタッフの優秀さにほくそ笑んでいる。まさか自分程度の会社にこれだけ優秀な人材が揃うとは思っていなかった。優秀なだけなら偶然もあり得るが、そのみんながやる気を前面に出している。私自身が調子に乗って失敗を慎めば、何やら凄いことが出来そうな気になって来た。我が社のマーケットの中で発揮できるパフォーマンスは、極めて高いと思う。こんな事を書いていると『儲かってんだな』と思われるかも知れない。そういう時期もあったが、今は違う。環境的に会社は変わらなければいけない状況に入っている。そして、変わろうと思えば変われる状況にいる。思い込みも手伝って、どのように変われば世間様のお役に立てるかも分かっている。いるし、それを履行できるだけの下積みも出来ている。後は走りながら修正し、尚新しき必要事項を付加して行けばいいだけだ。

昨日も小売り販売データの集積と解析を旨としている企業経営者と話しをした。起業の切っ掛けは、就職先のカレーウを営業するに当たり、自社製品のシェアUPよりその店舗のカレーウ全体の販売量UPに留意した行動を始めたそう。結果は150%程度にその店舗のルウの売上は伸びたとのこと。これは当社と同じで、青果売り場全体の粗利額アップの手法を紐解いていて、粗利率3%以上のアップ実績がある。

私たちは今の仕事で何を目的にしているかは明確で、SMに地域のCommunity Center機能を果たして頂ければ、地域社会は必ず住み心地のいい場所になると考えている。その為には利益が必要で、その利益確保のお役に立つ事を、業務の中で実現できればと日々情報と知恵に留意している。つまり、売上額は粗利額を最大化する指標と考え、その粗利額が生み出す経常利益を社会に還元し、還元できるが故にまた店舗を通して企業に還流する。そして更に還元する。このサイクルが出来上がることを切に願っている。

近畿圏の人間は1995年阪神淡路大震災に見舞われた。目を疑うような惨状だった。伊丹空港から飛び立った飛行機の窓から見下ろすと、一面ブルーシートの海の如く、ほとんどの家屋がその下にあった。家屋があれば未だ救いがあり、家屋そのものが倒壊している地域もあった。通りは一見何事もなかったかのような風情だが何か違和感がある。その違和感の元は2階が1階を押しつぶし、玄関の無い2階が通りに並んでいた。15年ほど経つと、二次災害も加わる東北の地震、今年元旦の能登半島、間には台風や集中豪雨。いずれも交通が遮断され、街に出た息子・娘が親を避難誘導に向かう手立てを失われる。

来ない事を願う事も重要だが、見舞われた時のあるべき地域の姿を今から整える事も大切だと思う。そのような状況で一番地域に密着できるのが、地元資本のSMではないかと思う。国家が個人との契約で成り立つなら、SMも住人との契約で成り立っても不思議ではない。互いに支え合う資金という力を仲介に存在出来れば、防げぬ天災も事後の暮らしはスムーズになるだろう。私の防災は、先ず床に就く前に財布とPCをバッグに詰め込み、玄関に置く習慣を身に付ける事から始めている。帰って来たままのランドセルで、帰って来たままの通学カバンで、翌朝登校するのは簡単だったが、今は必ずバッグからPCは取り出し机に放置したまま眠る。手持ちのバッグから両手が自由になるリュックサック・ショルダーバッグに換えた。先ずは最小限の荷物で、生命を持ち出す事を考えている。

有限会社アルファー 吉田清一郎