



え・古屋智子

ピンチを チャンスに

A 氏の家は、大正時代から続く青果卸売業でした。大学

卒業後、A氏は三代目として家業を継ぎ、精力的に働きました。時代の状況に応じて分社化も進め、やがて年商六十億円を売り上げるまでに事業を展開しました。

A氏が五十四歳の時に転機が訪れます。青果市場の卸売認可を取るべく共に死力を尽くした幹部と、経営方針において意見が合わず、対立が浮き彫りになったのです。

苦しい状況を見守っていた妻からの「あなた、自ら身を引いたら」という助言に合点するものがあり、A氏は身を引く決意を固めました。苦勞して積み上げてきた事業でしたが、会社への影響を最小限度に抑えること、相手が生きること優先して考えた上での決断でした。手元に残ったのは、七千万円の借金と年商一億のフルーツショップのみでした。

厳しい船出だったものの、A氏の心は晴れやかでした。再建の第一歩として、今後の事業展開を妻と相談したところ、「フルーツを

ジュースにしてみたらどう？」という一言にハッとひらめくものがあり、実行に移しました。

早速、社員を専門店に派遣し、フルーツ販売で培ったネットワークを活かして、翌年には、地元百貨店の地下に店舗を構えることができましたのです。その後六年間は業績が上がりませんでした。人づての紹介で大型店舗に出店したことをきっかけに、売上が向上していったのです。

その頃、倫理の仲間の同級生B氏が経営コンサルタントであることを知り、協力を申し入れたところ、快諾してくれ、役員として迎えることになりました。彼と共にさらなる展開をはかり、ビジネスモデルを構築して、事業が軌道に乗ってきた矢先、突然、B氏が亡くなってしまったのです。

数日後、A氏のもとに一通の手紙が届きました。差出人は、亡くなったB氏の後輩からでした。先輩とは学生時代からの間柄であること、また先輩がA氏の経営ビジョンに惚れ込んで仕事に打ち

込んでいたことを聞かされました。そして、「先輩の遺志を継いで自分も手伝いたい」と、事業部長として協力してくれるようになったのです。

現在、A氏の会社はフルーツバ―百八十三店舗を展開。全国に二百力以上の事業所を持ち、二千人を越える社員・スタッフを抱える企業へと成長しました。

*

A氏の歩みを振り返ると、再出発の陰には、その時に必要な人との出会いがありました。苦難により失うものがある一方で、苦難があったから開かれた道もありました。また、その時々において、妻の言葉に耳を傾け、素直に受け入れてきました。

人生における苦難とは「このままでは危ないぞ」という危険信号のようなものです。A氏が天から与えられた危険信号を機に、我を捨て、人の縁に感謝し、夫婦が心一つにしていったところに、ピンチをチャンスに変えるきっかけがあったのでしょう。