

2021年1月4日 大島グループ 新年方針説明会

はじめに

明けまして おめでとうございます。

今年は密を避けるために、リモートでの新年方針説明会になりました。初めての試みです。これまで準備をしていただいた 研修企画委員会の皆さんに心から感謝いたします。

また、この度のリモートによる研修会の在り方が、今後の大島グループの研修や講演会、クロストークの在り方を変えていく可能性があるかと期待しています。

変化を選択する勇気と情熱

昨年は新型コロナウイルスの蔓延により 私たち大島グループも非常に大きな痛手を受けました。

百年料亭宇喜世は 対前年比の売上が50%減、武蔵野酒造の売上は30%減、その他井手塾、東京のジェイズ・クリエーション等も これまでに無い売上の落込みで苦戦を強いられてきました。

私は会社の経営が苦しい時、いつも2つの話を思い出しています。

ヨットは向かい風でも前に進む

進化論 生き延びるのは変化するもの

新型コロナウイルスに限らず、環境の変化は世の常です。私たちは生き延びるために、環境の変化に合わせて 躊躇無く変化をしなければなりません。環境の変化という向かい風を利用して、前進していくのです。

しかし、「変化する事」は口で言うほど簡単ではありません。自分との闘いです。まずは、変化を敏感に感じ取れるか？ 今までの価値観を捨てられるか？ お客様や取引先にご理解いただけるか？ 資金はつなげるか？ 失敗したらどうなるのか？ 等々・・・

必要なのは、変化の事実を真正面から見る勇気と、変化を選択する覚悟 そして何よりも自らの使命を果たそうとする たぎる様な情熱 (Passion) です。

変化への決断と挑戦

昨年の私の最大の「変化への決断」は 武蔵野酒造の大改革でした。社員数を9名から4名に削減し、大容量の旧蔵での醸造をあきらめ 完全小ロットで年間を通じて醸造を行う四季蔵に切り替えたことです。また、年明けには事務所の一部を改装し、観光客に対応するための試飲室も整備します。すでに大きな負債を抱えている上での1億5000万円の投資です。大きな決断に迫られました。しかし、私たちの目的は 高田の街中に酒蔵を残す事です。武蔵野酒造の再生は百年料亭宇喜世の再生と共に、地方の歴史ある小都市 高田という街が 今後 再び光り輝くことが出来るかどうかの試金石だと思っています。また、「地域の再生、地域の応援団」を標榜する大島グループの真価が問われている事業だとも感じています。「何としてもやりきる。何としても武蔵野酒造を再生する。地域の宝にして見せる。」この思いが私の「変化への決断」を促しました。そして今、この完全小ロット醸造の四季蔵「雪と桜と蓮の蔵」が、武蔵野酒造の再生はもとより、斜陽産業と言われている日本酒醸造業の常識を変える存在になる予感を得ています。

その他にも、大胆な「変化の決断」をしている企業があります。

百年料亭宇喜世は 今後も宴席頼みの経営は危険だと判断し 商品販売のウエイトを大きくすべく実験を開始しています。現在は「名物 うなぎの蒲焼」の冷凍販売を始めました。今年は冷凍商品はもちろん、レトルト、瓶詰め さらにグッツ販売も視野に入れています。また、大広間などの会場貸しやイベント企画にも積極的に取り組み、売上の50%を宴席以外で上げたいと考えています。

また、パーツ・プロダクション、上越タイムス社は これまで築いてきた「信頼感」をビジネスに展開いたしました。都合5種類 発行延金額2億2500万円にのぼるプレミアムチケットの販売です。上越を見渡しても商店街や組合で発行するのがほとんどで、プレミアムチケットの単独企業での発行は驚くべき事業です。パーツ・プロダクション、上越タイムス社、また 長岡のチームコパスは 今まで地域で築いてきた信頼を最大の武器にした「地域伴走型ビジネス」への大きな可能性に挑戦し始めました。ワクワクします。

変化が出来ないジレンマ

しかし、反対に中々変化を起こせず、ストレスを感じている会社もあります。

例えば、大島自動車販売です。大島自動車販売の工場部門は、コロナ禍でも昨年以上の受入台数を記録しました。しかし、全く収益が上がりません。何か大きな変化が起こっているのです。しかし、大島自動車販売では減少しているとは言え利益を出せているので、本気で変化の手が打っていません。私にも残念ながら変化すべき方向は見えて来ません。正直かなり危険だと感じています。庄山専務、北岡常務を始めとするスタッフの若い感覚とエネルギーに大いに期待いたします。

皆さんの会社、皆さんの部門ではいかがですか？変化の予兆を見逃すことなく、変化の道を探り、勇気を持って変化に挑戦することが必要です。

繰り返しになりますが、生き残るのは、環境の変化に合わせて、自ら変化をするものだけです。その覚悟を私たちは持たなければなりません。変化なきものは巨大であった恐竜のごとく、ある日突然 死を迎えるのです。

変化へのヒント

では、変化すべき方向はどのように見出せばいいのか。

中小零細企業の集団である大島グループには資金も人材も情報も限りがあります。メディアで伝えられる一般論にはほとんど答えは有りません。それよりも、他業種や他人の声のつぶやき、分野を問わない様々な書物からヒントを得ることが多いと思います。大島グループの役員研修で招聘する講師は、「今 ブームになっている講師」ではなく、出来るだけ尖がった主張をされる方、時代を先取りしていると思える方を選んでいきます。「こんな講師の話が 何の役に立つのか」と思われ、欠席される方もおられますが、研修会に欠席の多い会社の改革が遅れているのは偶然ではないと思います。

また、グループ内部でその機会を創り出したいのが、企業活力研究会であり、委員会活動であり、クロストークなのです。また、青年会議所や商工会議所、ロータリークラブなどの異業種の人の集まりの中で得る情報も多いのです。

そして間違いなく言えるのは「最初からみんなが賛成するようなアイデアは失敗する」ということです。逆に言うと「つまらないアイデア・変なアイデア」の中にヒントがあ

る事が多いと思います。その意味では、部下や若い社員の意見や外部の識者の言葉を予断を持って聞く、あるいは異なる分野での情報に興味の持てない管理職は、厳しい言い方ですが自ら職を辞された方が良いと思います。

さらに、変化へのヒントになるのは大島グループの他の会社とのコラボレーションです。例えば、サンクス高田・みんなでいきる・げんき薬局・ココラがコラボして、健康増進に関する事業を立ち上げるとか、百年料亭宇喜世と武蔵野酒造がコラボして新商品を開発するとか、リフォーム119とサンクス高田・サンクスレルヒの森とコラボして、片付けや空き家対策の事業を考えると、企業間のコラボレーションを考えると 驚くほどたくさん事業が考え出されるのです。

現在 非常に面白い可能性があると思っているのは、東京のジェイズ・クリエイションと武蔵野酒造のコラボです。武蔵野酒造は先ほどもお話ししましたが、完全小ロットでオーダーメイドの日本酒の醸造が可能になりました。このオーダーメイドのお酒の提案先として、神社との関係が強いジェイズ・クリエイションが 何か仕掛けられないかと考えています。かつては何処の神社も自らお酒を造っていたそうです。その歴史を踏まえた提案が出来ないかということです。何だか考えただけでもワクワクして来ます。

もう一つの変化へのヒントは、現在の事業の展開を地域の枠を広げて考えてみるという事です。

現在進行している例で言えば、パーツ・プロダクションのポスティング部門は、始めは上越市内からスタートし、現在は糸魚川、下越、長岡、県央、柏崎へと守備範囲を広げています。そして「各家庭に直接配る事が出来る」仕組みの上に、これから何を乗せていくかを模索しています。配るものは紙でなくてもいいのです。また、配れるという事は集める事も出来るのです。何が生まれるか分かりませんが、想像力全開になって これまたワクワクしていきます。私なら、「何かできそうだが 具体的に見えてこない」ときこそ、他業種や全く関係のない分野の情報にアンテナを張ります。常に意識を持っていれば、必ずアンテナは情報をキャッチするのです。

他には地域の枠を広げるのではなく、取り扱うコンテンツを広げていくこともあるでしょう。例えば、私は武蔵野酒造の酒粕を使った新しい商品の開発をしてみたいです。まずは漬物でしょうか？また、ココラとコラボし、化粧品やサプリメントの開発も可能の様になります。

このように、変化のヒントは大島グループの内部だけをとっても非常にたくさん存在しているのです。まずは他社の業務内容に興味を持つこと、他社の役員や社員と交流の場を持つことが、第一歩だと思います。

「共感」が社会を動かす時代

さて私は昨年、これから重要性を増してくるであろう、「意識すべき方向性」に関して素晴らしい経験をさせて頂きました。百年料亭宇喜世が挑戦したクラウドファンディングでの経験です。

冒頭お話ししたように、新型コロナの影響で大きな宴会が皆無となり、少人数の宴会を受注する為には、今まで使っていなかった小座敷を改修する必要がありました。しかし、資金がありません。外部の方は「直ぐにクラウドファンディングをやれば言い」といっていましたが、事はそう単純ではありません。もし、クラウドファンディングが失敗に終わったら「古い建物には価値が無いのだ」とか、「やっぱり宇喜世は終わりだな」とのマイナスの印象を世間に与える可能性が大きいのです。しかも必要な資金は見積もりで最低860万円。サイトの管理人からも「初めてですからもう少し少額で始めてはどうか」との意見も頂きました。しかし、皆で覚悟を決めて挑戦いたしました。結果はご存じの通り、440名を超える皆様から1150万円のご寄付を頂きました。しかし、私が得た最大の宝物は時代の変化を直接感じられたことです。

「クラウドファンディングという形をとって頂いたことで、登録文化財の保存に私もかわる事が出来ました。有難うございます。」なんと、寄付した方が感謝し、喜んでおられるのです。「宇喜世に行った皆で、少しずつお金を出し合いました。頑張ってください。また、あの宇喜世で飲みたいです。」激励の言葉も数知れずです。

正に寄付する人が感謝する時代。「共感」が人を動かし、世の中を変えていく時代になったのです。

クラウドファンディングの後、30歳代の方とお話しする機会がありました。「私たち世代は正直あまり選挙には行きません。しかし、商品やサービスは正に選挙で投票するように選んでいるのです。価格や見た目や便利さだけでは選びません。その会社の価値観や経営姿勢に共感するかどうかです。私は宇喜世を次の世代に残したいという大島グループのメッセージに共感しました。」と。

世の中には利口な人や会社がたくさんあります。「共感」がキーワードだと知ると、正に「共感」を得るようなメッセージや商品を前面に押し出してきました。しかし、社会や消費者の方が明らかに利口で、見せかけや急ごしらえの「共感」を直ぐに見抜きます。「共感」は商品やサービスを販売するための手法ではありません。「共感」を生むのは、商品やサービスを提供する者が持つ価値観と熱量です。「上越地域を元気にしたい」この大島グループの思いは、既に4半世紀も持ち続けてきました。百年料亭宇喜世のクラウドファンディングの際、現金を直接持ってきて下さった70歳代の方がこう言われました。「私は大島君の事を

ずっと見てきたが、君はNPOの立上げから20年間　ずっと地域を良くしたいと同じことをしてきたね。応援させてもらおうよ」と。また、クラウドファンディングの達成を見られた政府関係者の方が訪ねてこられ、「宇喜世の事を調べ始めて、宇喜世を支えている大島グループの経営姿勢と地域活性化への思いに驚きました。是非一度お会いしたいと思ってきました。」そう、私たち大島グループの熱量がようやく本物として地域の皆様の「共感」を得始め、また　日本を俯瞰する立場の人たちの目にも止まり始めたのです。そして、私が一番うれしいのは、2021年のガイドブックの10ページから17ページにまとめて頂いたように、大島グループの企業活動の価値を社員の皆様が理解し始めてくださったことです。この冊子の編集に、私はほとんど関わっていません。広報委員会の皆さんが現在の大島グループを表現してくださったのです。本当に嬉しく、また私の心の中に新たなエネルギーが湧いてきました。

「持続可能な地域社会の創造」が新たなチャンス

さて、経団連が「新成長戦略」の中で謳っているように、これからの企業経営では　CSV、SDGsで表現される「持続可能な社会の創造」が大切だと強調され始めました。CSV、SDGs　言葉にすると難しいようですが、何の事はない　「地域の応援団」・「みんなで生きる」のキャッチフレーズに代表されるように、正に大島グループがこれまで大切にしてきた経営姿勢です。そう、ようやく時代が大島グループに追いついて来たのです。時代を先取りした大島グループの経営姿勢に社会が「共感」し始めたのです。

本年度　大島グループではこの風を受けて、地域の課題解決を本業として具体的に行動に移します。

株式会社　事務局
発達障害研修センター
伴走型　地域活性化
上越タイムスの地域情報のプラットフォーム化

などなどです。詳しくは　この後の各社の方針説明に耳を傾けてください。大島グループが取り組むべき事、大島グループだからやれる事が想像以上にたくさん存在します。地域の皆様の「共感に支えられた事業」の開始、これこそが大島グループの真骨頂です。誇りと自信を持って、謙虚にルールに従って　しかし大胆にワクワクしながら行動を開始いたしましょう。

2021年の行動指針

さて、今までの話を受けて、今年度の行動指針・メインテーマについて少し説明します。

環境の変化に立ち向かうために「今年のメインテーマ」を設けました。

今までの常識にとらわれず、独創的な市場を開拓しましょう。そして、その勇気と覚悟、意欲のある役員、社員 それがたとえ パートさんや契約社員さんであつても その機会を提供したいと考えています。

私はこの正月に、これから10年間の自分の目標を立てました。その中に、大島グループの組織に関する目標が2つあります。

ひとつは、グループ企業をあと30社増やし 50社とすること

今ひとつは、グループの社長を30名以上育てること

です。

私もまだ10年程度は現役で頑張れると思いますが、私が気づかない間に「共感」の時代が訪れていた様に、私の感性は徐々に時代から外れ、また頭が固くなってきているのではないかと 日々気になっています。私が現役である内に、もっと若い人たちの感性を生かし、大島グループに活力を与えてくれる若者に、そして女性にチャンスを設定していきたいと考えています。やる気のあるあなた、是非 大島グループの中で大いに能力を発揮してください。ワクワクするような未来が必ず待っています。

また、これまでは 大島グループの経営姿勢や未来への展望については 私が大島グループ代表として話すことが多かったのですが、これからは 役員、社員のどなたに聞いてもその方向性を熱く語れるようなグループにしていきたいと思っています。その為に、本日もこの後、各社の方針を各社の代表の方からお話いただく事にしました。

また、毎月1日に更新していますOSHIMAXの「代表の今月の一言」に、各社の代表やプロジェクトの代表にも語って頂く機会を創っていきたいと考えています。みんなで夢や思いをワクワク語れる そんなグループに育てていきましょう。

全員研修について

最後に、働きがいのある職場を目指して、全員研修を企画いたします。

今年はその1番目に 健康に関する研修を設けました。心身の病気やけがは 意識をす

れば未然に防げたり、早期発見で軽症で済むことも多いのです。ご自分や家族、また同僚の幸せの為に、健康についてしっかりと考える習慣を身に付けていきましょう。

また、発達障害に関する研修・ハラスメントに関する研修は 全体研修としては3年目を迎えます。「またか」と思われる方も多いと思いますが、知識として持っているだけでは不十分です。日常の業務や家庭生活の中で活かせるその研修です。それ以上に、発達障害やハラスメントに関する見識が、業務の改善を生み、労働生産性を高めたり、働く事の喜びを膨らませる起爆剤になって欲しいと思っています。今一度、自分事として真剣に学んでいただきたいと思っています。

おわりに ～大島グループの使命～

最後になりますが、まだしばらくは新型コロナウイルスの蔓延は続きそうです。企業経営もプライベートの生活も厳しい状況が続きそうです。

しかし、今こそ 大島グループが、私たちが暮らすこの上越を元気にし、人や企業、地域に光を当て、上越の可能性を形にしていきましょう。田舎でも、地方でも世界に向けて存在感を示すことが出来ることを、大島グループの企業活動を通して表現していきましょう。

「上越の地に大島グループが在って良かった！」と心から言われる存在を目指します。

コロナ禍で日本全体が、そして私たちの暮らすこの上越に元気がない今、私たち大島グループの存在と行動が、地域に元気と勇気と希望を与えると信じています。

本年も よろしく願いいたします。

大島グループ 代表 大島 誠