

社長の お気に入り

お 好み焼きの伝道師 始まりは3坪のお店から

お好み焼き店「風月」は、創業46年目を迎える。大阪出身の二神敏郎社長が北海道に来たのは、人生を変えたいとの思いから20歳の時。当時「どうして北海道にはお好み焼きがないんだろう」と一念発起し、1967年2月11日、札幌市中央区の札幌静修高前に広さ3坪(5~6席)のお好み焼き店を構えた。

「お店を出してから2年間は、定休日も閉店時間もなく、次の日の仕入れをするお金が貯まるまで働き続けました。ときには朝まで働いた日もありました」と当時の苦勞を語る一方で「一番楽しかったのもこの時期」と話す。

人 としてブレない気構えを 教えられた一冊

開店以来、街の中心部にお店を構えたいという社長の夢が実現したのは、26年後のサッポロファクトリーに出店を果たしたときだ。夢の実現にあたっては、2人の師匠の存在が大きい。一人は、札幌商工会議所ニューリーダー経営塾(当時)の塾長であった故 真野脩先生だ。真野先生の「やってみなさいよ、やってみないとわかんないじゃないか」という口癖から、多店舗展開をはじめ、物事に取り組む「行動力」の重要性を学んだという。

そして、もう一人「心の師」と仰ぐのが、人生を変えるきっかけであり、憧れの存在の松下幸之助だ。

「松下幸之助さんの経営理念には強く共感しました。学生時代から50年間にわたって本を読み続けています」。中でも、特に気に入っている著書は、これまで松下幸之助が、経営、人生など多岐にわたり遺した言葉をまとめた「松翁論語」だ。

「この本は、人として生きる道、経営者として生きる道を説いてくれます。15年程前に初めて読んだのですが、短い文章の中で、経営におけるブレない気構えを教えられました」と語る。

特に二神社長が好きな言葉が「事にあって行き詰まることはない。行き詰まるということは行き詰まるようなものの考え方をしているからである」というもので、自分が苦しいときはいつもこの言葉を思い出したと



サッポロファクトリー店

いう。

また、松下幸之助の「人間大事の経営」も同社には強く影響している。

「商売にマニュアルはありません。もしあるとすれば、お店に来ていただいたお客さんに喜んでもらいたいという自分の心がマニュアルです」と語るように、おもてなしの心をもった人材を大切に育てていきたいという。



風月(株) 代表取締役

フタ ガミ トシ ロウ
二神 敏郎 氏

プロフィール

1943(昭和18)年、大阪市生まれ。16歳で化粧品会社に入社、20歳で「何かを変えたい」と思い自衛隊に入隊し、67年1月に除隊後、23歳でお好み焼き店の「風月」を開店する。現在は札幌に17店舗、旭川、苫小牧に各1店舗を展開し、札幌市内で源泉かけ流しの「笑福の湯」も経営。



松翁論語(しょうおうろんご)
松下幸之助 述/江口克彦 記
松下幸之助が遺した珠玉の言葉938篇。経営、人生への示唆・教訓に満ちた箴言を「論語」風に読み易く書き留め、その哲学を説く好著。

出版社: PHP研究所
※品切れ重版未定(電子書籍の購入は可)