

## ある若手起業者の話

伊藤 正志

(株式会社伊藤技研 取締役会長)



よく友人、知人から「どうしたら商売が上手くいくもんだべ？」と聞かれることがある。雑談の中での問いではあるが、答えに窮すること暫し…。結局、考える迄もなく、「そんな方程式など無いよ」と冷たく会話を切っけてしまいがちになる。また、「敢えて持論を語れば、商売というか企業は大小に関係なくその生業は千差万別で、二つと同じケースはないから、アドバイスは出来ない」と、それとなく受け流すこともあるが、業種を狭く固定すれば私の知見の範囲でアドバイスすることは出来る。

ある時、「これから起業したいが、注意すべき事を教えてくれ」と聞かれたことがある。商売はラーメン店とのこと。そこで「君が目指している夢なり、抱負を聞かせてくれ。何処まで具体的に進んでいるかも含めて知りたいから」と問うたら、彼は「土地は、国道沿いのAエリアで面積は320㎡、すでに取得済み。店舗は、70㎡、調理場の他にカウンター、テーブル合わせ20席位考えている。駐車場は、道路に横長に面しているのので15台は取れる。自分はラーメン店で8年程働いてきた。その中で、自分ならこうしたい、ああしたいという不満とも要望とも言えない『自意識』が強くなり、独立して自分の店を持ちたい、と夢を追うようになった」と言った。

彼は30歳前である。若いのに、なかなかし

っかりしている。計画を立て、既に実行し始めている。夢に燃え、開店前の充実感に満たされている時である。40年前の自分を彷彿させる。私は35歳での起業だから、それに比べてかなり若い世代である。

細かい情報や説明は省くが、テーマを飲食業で客商売であることに絞って彼と語り合った。ターゲットはファミリー層と個人客である。ラーメン店は乱立し浮沈の激しい業種であることを考えれば、その原因を探ることも大切である。また、場所、味、接客、値段、個性、拘り食材、等々差別化することでリピーターをつくり、継続的な賑わいを生むのが大事である。

さらに、店構えも味に関係ないと不問にされがちだが、店内は勿論、駐車場の舗装、ライン引きや外構工事、植木・草花の植栽も大事である。欲を言えば、街灯に目立つ看板等を備えれば、外食に安らぎのムードがうまれる。いずれにせよ、開業資金次第ではあるが…。後は、本人の感性とカラー次第だろう。

さて、開業後は毎日が苦難の連続である。しかし、そんな日常の中にあっても、この先のビジョンをどうするか、備えていかなければならない。経験してきたことの再演で終わらず、麺業界のベンチャー企業としての可能性を夢みるのも、起業家としての特権である。

こんな事を言われたことがある。「人はその

立場になって経験することで初めて成長する」。つまり、誰もが未知の世界を日常的に経験することは出来るが、そこで自分に関わる問題が起これば解決の努力をする。その努力の先に、解答は無くとも予想もしない結果が生じることがある。そこに、隙間産業なり、ベンチャーの卵なりが生まれることがある。私も、隙間産業に活路を見いだした一人である。

よく企業は、「人、物、金」と言われるが、製造業の私は「人脈、技術、利益」と置き換える。どんな商売も人間関係が大切で、ある社長に「お前、未永く商売を続けたいなら多くの友を持って。10人の友より100人の友、100人の友より1,000人の友を持てば、これから先、様々な問題に出会った時、幅広くアドバイスを受けることが出来るから」と言われた。40年も前のことだ…。その社長は早くに亡くなったが、今だにその言葉を忘れない。

製造業の私にとっては、技術と経験は会社の根幹を成すものである。物作りはこれで良いという到達点が無い。技術の壁に突き当たること、

日常である。お客様のオーダーをお断りして、それから逃げようと弱気になることもある。だが、逃げたら何処かの他社がそのオーダーを受けることになる。「お前たちは、それで悔しくないのか」と社員に檄を飛ばしている手前、引き下がる訳には行かない。結局、出来ない原因を細かく拾い出し、全国の先進企業や専門機関の指導を受けて解決することの繰り返しである。その技術・経験の積み重ねが、会社の血となり肉となる。

金、つまり財務である。金は天下の回り物とばかり、気軽に借金を重ね、手形を乱発している企業がある。営業が安定して売掛金回収も問題ない時は借金も手形も戦略的にプラス思考で捉えることは出来るが、企業の業績は浮き沈みが常にある。減収に傾けば、即刻借り入れの返済が重荷となる。

等々と、自伝も交えながらアドバイスをした彼は、今はリピート客も生まれ、若いカミさんと二人で笑顔で頑張っている。

## 会社概要

1 会社名	株式会社伊藤技研	12 事業内容	製缶・鉄骨加工、板金加工、プレス加工、溶接、レーザー加工、電装組立、焼付塗装 ほか
2 代表者名	代表取締役 伊藤 寿博	13 経営理念	・全社員の平和と安定
3 所在地	〒018-5751 大館市二井田字上四ノ羽出75-1		・伝統の技術と新しい力を融合しお客様のニーズに応えられる唯一無二の板金会社を目指します
4 TEL	0186-49-0705		・プロ意識を持ち出来ない理由より出来る方法を考え、改善・改革を追求します
5 FAX	0186-43-9370		・私たちは縁深き仲間と共にお互いを認め助け合い豊かな未来へと進んでいきます
6 URL	<a href="http://www.ito-g.co.jp/">http://www.ito-g.co.jp/</a>		
7 創業	1980(昭和55)年7月		
8 会社設立	1988(昭和63)年1月		
9 資本金	1,000万円		
10 年商	9億円(2018年12月期)		
11 従業員	55名(2019年6月末現在)		