

関西経営者列伝

風吹

ワン・ダイニング

高橋淳 社長

退社、転職、失業 波乱の連続

【第2章】



本社の階段に立つ高橋淳社長。経営に対する意見の相違から、過去には一度、会社を離れた。大阪市西区

企業文化の違い 経営方針に相違

《三井物産の繊維部門で活躍していたワン・ダイニング（大阪市西区）の高橋淳社長（58）は、平成7年10月、妻の実家が経営していた食肉小売業ダイリキ（現ワン・ダイニング）に転じた。義父で創業者の高橋健次氏（現会長）の強い要請を受けた末の決断だった。そんな高橋氏に義父は「今までの仕事のやり方、人脈、すべてを捨てる」と命じた。

三井物産では、仕事の多くが個人の裁量に任ざれており、朝礼や定例会議などもありません。個人事業主のようなものです。しかし地場の中堅企業だったダイリキは、当然のように朝礼や会議があり、新規出店を手

がける際は社員が力を合わせて仕事を進めました。仕事の仕組みが全く違うのです。もし、入社したての私が「三井物産のやり方と違う」などといえば、社内の反発は避けられませんが、おそらく大手商社の「流儀」を捨てきれぬまま、中堅企業に転じる私の姿が、義父の目には危ういと映ったのでしよう。私も今の立場になって、当時の義父の気持ちも理解できました。

《入社当時のダイリキは祖業の食肉小売店に加えて、飲食業への進出を進めていた。5年3月に大阪・梅田に1号店となる焼き肉店「炙屋」を出店。高橋社長は新規出店を担当する店舗開発を命じられた。》

私が入社する2年前に開業した大阪・梅田の1号店は「サラリーマンや学生が気軽に楽しめる、客単価2500円程度の焼き肉店を作ろう」という義父の思いから誕生しました。当時大阪の焼き肉店といえば、客単価7千〜8千円程度が中心だったので、非常に人気を集めました。私に命じられたのはこれに続く新店開発です。キタやミナミの繁華街では、出店費用や煙を排出するダクトなど設備改修の問題があり、都心部での出店は難しいが実情でした。義父の自宅は毎週のように長時間、仕事のミーティングを重ね、店舗経営のあり方を学びました。その中で、注目したのがロードサイド型の郊外店です。われわれが必要と考える設備を整えた店が、比較的、割安に出店できます。郊外型の1号店となる「あぶりや」を神戸市西区にオープンしたのは10年12月です。

店を堺市に出店するなど、急速に出店を伸ばしました。



ダイリキ（現ワン・ダイニング）が手がけた外食事業の第1号店。平成5年、大阪市北区（提供写真）

苦境を見かね「戻ってこい」

《義父と二人三脚で練り上げた出店戦略は奏功した。しかし好調もつかの間、日本の食肉業界を揺るがす牛海綿状脳症（BSE）問題が浮上し、高橋社長自身も発狂に直面した。》

13年9月に千葉県で日本初の症例が確認され、政府が全頭検査に乗り出すなど、大きな社会問題となりました。同時期にダイリキが展開する食肉小売業も飲食業の経営方針をめぐり、すれ違いが生じました。創業家との意見の相違も鮮明になり、私は14年3月にダイリキから身を引き、知人が経営するコンサルティング会社に入社したので

そのコンサルティング会社で任されたのが、経営不振に陥っていた神戶県赤松市のサボテン公園「ひめゆりパーク」の再建でした。台湾企業のオーナーが

買収したものの打つ手がなく、再建策の策定を託されたのです。温暖な気候や充実した医療機関を生かした、別荘形式の高齢者向けリゾート施設を提案したところ気に入られ、施設を運営する新会社にスカウトされました。15年3月のことです。

ところが15年春に世界的に流行した新型肺炎（SARS）の影響で、オーナーの台湾企業にも影響が及び、開発計画自体がストップ。私は失業しました。個人でコンサルティング会社を設立したものの、不慮の事故に巻き込まれるなど、人生のどん底にあえいでいました。地元・西宮市の職業安定所に通つ私を見かねたのでしよう。「もう一度、ダイリキに戻ってこい」と義父が連絡してくれました。

ただ、当時のダイリキも決して明るい状況ではありません。15年12月には米国でBSE疑いの牛が発見され、日本は米国産牛肉の輸入差し止めを決定。焼き肉業界も大きな打撃を受け、ダイリキの外食店は3分の2が赤字となりました。私がダイリキに復職した16年4月は、現在の経営につながる転換点でもあったのです。

文・黒川信雄 / 写真・恵守乾

今回は19日に掲載