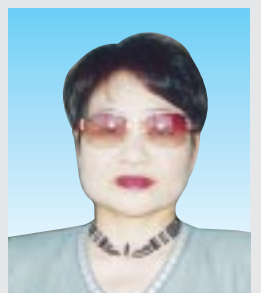


# 「安らぎの」のある下宿屋



## ケータリング

株式会社月見 白旗 月美

会社の経営者には大変厳しい時代になってきた。しかし、どんな時代でも儲かる企業は儲かるし、儲からない企業は儲からない。経営者の真の実力が問われる時代と言えよう。今まで百万円出ていた利益が三十万円に減少したとすれば、その差額の七十万円は時代の恩恵であり、真の経営者の実力と言えないのではないだろうか。自分自身に問いかけている今日この頃である。

名古屋で大手飲料メーカーに勤務している妹から聞いた話であるが、その企業の社長は今の時代をこう言っているそうである。「ファースト・イン・スローリー」（ぼやぼやしていると食べられちゃうぞ）と。去年言った言葉が、「大きいモノは小さいモノを食べる」だそうであるから、時代の流れは誠に速いものである。また、その社長は「スピード」を大変重視している。言うまでもなく、時代、環境、ニーズの変化に対応するスピードである。日本を代表するような大企業でさえ変化への対応力を重視しているのであるから、地

方の中小企業にとっては光のごとく流れの速い環境の変化に対応できなければ、到底この大競争時代を生き残ることは難しいであろう。そういう意味で、企業経営には必ず何度が大きな決断を迫られる転機が訪れる時がある。

全国には二千以上の火力発電所があり、その建設工事は数多くの下請け協力企業で構成され、千人規模の作業員がその工事に従事する。そういう主に発電所等の建設工事現場で作業する人たちが向けに長期滞在型宿泊施設の運営を専門に行い、食事や掃除などの賄いと管理運営を請け負う仕事がある。これを、ケータリング業」というが、私はこれを「下宿屋」と表現している。

中学を出てすぐ、自宅のある酒田市の宮の浦地区で資本のいらぬ魚の行商を始めた。当時、宮の浦地区への交通手段は渡し船しかなく、情報もほとんど入ってこなければ、誰も商売についてのアドバイスもしてくれなかった。その後二十四歳で店を持ち、魚の他

に野菜やパンなどを売っていたが、昭和四十七年に出羽大橋ができて交通手段が確立すると、周辺にスーパー等が進出してきた。そこでこのままでは生き残れないと判断し、今から十八年前に株式会社月見を設立し、仕出し弁当屋を始めて昭和五十六年頃には一日二千五百個の弁当を売るまでになった。そんなとき、酒田に共同火力発電所の建設が始まり、建設現場に三百五十円で自社の弁当を販売にいったが、現場の大手プラント建設メーカーの人から「弁当はいらないけど、泊まるところがほしい。」という話を聞き、それまで駅前の旅館に一泊五千円で泊まっていた作業員をその半値の二千五百円で自宅の空き部屋に泊めることにしたのが現在の事業の始まりである。三ヶ月後に決算してみると弁当を売るより効率のよい商売であることがわかった。三百五十円の商品を千個売ると二千五百円の商品を百四十個売るとの差は大きいのである。その後作業員の人数も増えてきたのに対応し、休業中の遊郭旅館などを間借りして

# Value Sight 宿 泊



ピーク時には三百五十人の賄いを行ったことが自信になったのと同時に、その実績をみた建設メーカーから他所でもやってみたいかと誘われて事業を本格化していった。現在、大手プラント建設メーカーを中心にその下請け業者などと取引を行い、これまで全国各地三十七カ所において宿泊施設を開設・運営を繰り返し、現在でも全国八カ所十施設の下宿屋を運営させていたでている。

しかし、ここまですべて順調に進んできたわけではなかった。県外に進出するために仕出し弁当屋を閉店するときは、地元周辺には「あそここの弁当屋がつぶれた」と言う噂をたてられたり、通常「下宿屋」の建物はプレハブ

で対応するが、建設に数億円かかってプレハブでは登記できないため、銀行に担保提供できず資金調達に苦労したり、また、工事下請け業者の一つが倒産して貸し倒れが発生しそうになったこともある。ところが、そのことを施工主である大手建設メーカーに相談に行ったところ、一千万円や二千万円で騒がないでください。月見さんには大変お世話になってますから。」といって、即日貸し倒れ額を補填してくれたのである。これまでの事業では考えられなかった大企業との取引のメリットをこのとき実感した。

当社の強みは何といても独自の家庭的なサービスノウハウにあると考えている。現場

作業者のほとんどは家族と離れて、いわゆる単身赴任で仕事をしている。そういう人たち、女性に、女性の視点だからこそわかる「家庭の安らぎ」を提供するのが当社の仕事である。特に食事は気を遣っており、ご飯とみそ汁

の他におかずは必ず四種類用意する。これは、三百人からの大所帯ともなれば当然、魚が食べられない人、肉が食べられない人と言つようにいろいろな人が存在するからである。それ故、飽きのこない魚・肉料理やお惣菜というような家庭的なメニューを心がけている。

現在、同業他社の参入もあり、限られたパイである作業員宿舎の請負を奪い合う状況になってきているが、あえて儲け主義に走らないサービスの提供で他社との差別化を図り、生き残りをかけていくつもりである。

業種に限らず、企業経営者はいま分岐点に立たされている。その時々でタイムリーかつ確かな決断を下すことができるかどうかが大切であろう。ある人物が「二十世紀はIQの時代、二十一世紀はEQの時代」といわれた。ある種時代錯誤的な面もあるかもしれないが、このような時代だからこそ、あえて私はこの「EQ」(思いやりその他の情動知能=emotional quotient)を商品として競争に挑戦し、「安らぎ」のある「下宿屋」を続けていくと考えている。

## 白旗 月美

株式会社月見 代表取締役。

1941年1月28日生まれ。

酒田市宮野浦。

酒田商工会議所 婦人会副会長。

趣味 ゴルフ。

魚の行商から仕出し弁当屋を経て、昭和56年7月、株式会社月見を設立。資本金3,000万円、年商12億円、従業員125人。ビジネスホテル、マンション経営の他、全国各地で寮・宿舎管理運営受託業を手がける。平成10年12月には、酒田市あきほ町に「ビジネスホテル・イン・酒田」をオープンさせた。「ケータリング業」の先駆者的存在。