

提 言



地域になくてもはならない 存在であり続けるために ～「現場がすべて」を徹底する～



神田 正

ハイデイ日高 代表取締役会長

かんだ・ただし／1941年埼玉県生まれ。中学卒業後、町工場などでの勤務を経て、1973年に個人経営の中華料理店「来々軒」を大宮市（現さいたま市大宮区）に開く。1978年に日高商事を設立し、駅前のロケーションを生かした独自戦略でブランドを確立。現在では首都圏を中心に約470店舗を構える企業に成長させている。

中華料理のチェーン「日高屋」などを展開するハイデイ日高の神田会長は、創業以来50年以上にわたり、現場を重視した経営を貫いてきた。85歳になった今も現場に出向き、働く人全員が幸せになることが組織の成長につながると説く。その根底には、地域に必要とされる存在であり続けたいという強い意志がある。

■ 仕事を通じて人のためになる

おかげさまで「日高屋」は関東一都六県に約470店舗を構えるまでになりました。私は立派なことをやってきたつもりはまったくありません。ただ一ついえるのは、従業員に私の思いを50年以上、飽きずに言い続けてきたということです。「食を提供する仕事をとおして、人のためになろう」と。

わが社では、月に一度の社内会議で、かならず理念を共有するための話をします。また、創業間もない3店舗の時代から、従業員やその家族、関係者らを招いた会合「経営計画発表」を開催してきました。次年度の経営目標や駅前出店計画、賃上げとともに、なにより従業員の幸福の実現をめざすことを私自身の言葉で語るのです。当時、中華料理店の会社が社内外に経営計画を発表するところはほと

んどありませんでした。トップの本気度が伝わったのでしょうか、成長の原動力になったのは間違いありません。

現在、正社員は約1,100人で、今年も300人ずつ4回に分けて「経営計画発表」を行いました。だいじなのは、言い続けることです。1年、2年でよりよい職場風土を醸成することはできません。人は随時、入れ替わります。でも、残った人が理念を引き継ぎ、次の人に渡していく。それが社風に育っていくのだと思います。



本社事務所のエントランスには、テレビ番組に出演したさいの小道具が展示されている。倒産・借金やバブル崩壊、コロナ禍など、さまざまな困難を乗り越えて、会社を成長させてきた

■ 感謝を伝えられない会社は続かない

パートで働く人たちへの感謝の気持ちも大切です。およそ1万3000人のパートさんを雇っていますが、多くの方が長く働いてくれています。ところが、あるとき20年近く働いたパートさんが、何も言わずに辞めていく場面にでくわしました。お店の発展に貢献したパートさんに、「ありがとう、ご苦労さん」と一言も言えないまま、いなくなってしまう。その状況を知ったとき、自分が許せない気持ちになりました。

そこで、15年ほど前から年に一度パートやアルバイトの方に集まってもらい、「フレンド社員感謝の会」を始めました。パートやアルバイトで働く人を「フレンド社員」とし、みんなで食事をして直接「ありがとう」と伝える。たったそれだけのことですが、会社の品格は確実に変わったと感じています。

よく、企業は「人」「モノ」「金」「情報」が必要と言いますが、やはり人がすべてです。毎年100人以上の新人が入ってきて、40、50年と働いてくれるためには、働いている人が幸せにならなくちゃダメだと思う。主役は、働く人だと思っていますね。利益追求のために働く人が犠牲になってはいけません。

人は「大切にされている」と感じたときに、組織はよい方向に向かうはずだと

思っています。現場のモチベーションがあがったり、辞めた人が新しい働き手を紹介してくれるようになったり。これが組織の強さになるのです。

■ 現場で汗を流す人をだいに

日高屋は食材にこだわって、国産の野菜や米を調達しています。毎日食べるものだからこそ、新鮮で安全・安心な食材、さらに食べ慣れた味が大切だと考えています。たとえば、餃子の国産キャベツは、季節ごとの産地リレーを通じて安定供給を図っています。

農家のみなさんは、私たちの店舗で働く人と同様に、現場で汗を流している人たちです。農家が誇りを持って続けられる農業であってほしい。農家がしっかり生活できる価格でなければ農業は続きません。外食産業も農業がなければ成り立たない。だから、農家が安心して農業ができる仕組みをつくっていききたいと思えます。

外食産業と農家が対話できる機会を増やし、双方が持続できるように「だれが、どんな思いでつくり、どう使われているか」が見える関係を築いていきたい。JAもこれまで以上に、現場の組合員の声を聞いて、地域を支えている人たちを支えてほしい。そして、生産者が希望を持てる農業を守ってほしいですね。



事務所の壁面にはゴルフ場で働くキャディーの絵が描かれている。神田会長が子ども時代に母がキャディーとして働き家計を支えてきたことが、働くことの原点となっている

■ 地域に必要とされる存在に

かつて、深夜営業を始めたころの話です。線路の保線作業員や消防士、刑事さんたちが夜中に仕事を終えて店に来てくれました。「寒いときにね、ここで一杯飲むのがみんなの楽しみだよ」「日高屋が開いていて助かった」と言ってくれるんです。その言葉に、商売とは困っている人の役に立つことなんだと、しみじみと

感じました。

店舗経営において、地域に「あってよかった」と言われる存在かどうか、それが重要ではないでしょうか。店を出せば、雇用が生まれる、その街が明るくなる、治安もよくなる。やがて地域のインフラになる。そういう存在であり続けたいのです。

商売ですから利益は必要ですが、それだけでは続かない。人の役に立っているという実感を従業員が持てるかどうか。そのためには、トップが「人のためになる仕事」をする覚悟を示すことです。結局、地域に必要とされる組織だけが、長く続いていくんだと思います。