

2022年(令和4年)8月6日 土曜日

経済

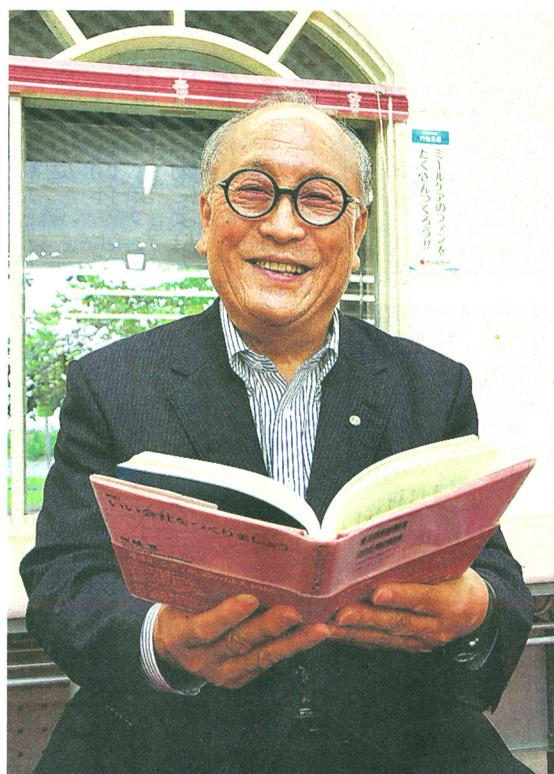


勢い込んで参入した外食産業でつまずいた2005年ごろ。ミールケア（長野市）社長の関幸博さん（70）は、伊那食品工業（伊那市）最高顧問の塚越寛さんの著書「いい会社をつくりましょう」を手に取り、引き込まれた。社員の働きがいや幸せを重視する塚越さんの経営理念に触れ、目指す会社の姿が明確になっていった。

当時のミールケアは、病院と老人ホーム向けの給食受託サービスが軌道に乗り、事業の多角化を図っていた。04年以降、フランチャイズ経営の飲食店を東京・銀座などに次

ミールケア社長 関 幸博さん（70）

「いい会社をつくりましょう」 塚越寛



せき・ゆきひろ 神奈川大卒。学費を貯めた学生時代から働いた郵便局に就職。1990年に長野市で有限会社長野ヒューマンシステムを起業し、94年に持ち帰り弁当店を開業。2000年にミールケアとして株式会社化し、給食受託サービスを始めた。下高井郡木島平村出身。

夕開店。ただ、毎月300万円以上の赤字を出し、従業員も育たない状況に「このままだと会社がつぶれる」と危機感が膨らんでいた。

同書は、安定成長による永続こそが会社を取り巻く人々を幸せにする一と説く。塚越さんと直接話したくなり、出版社の仲介で伊那食品工業を訪れた。約2時間にわたり相談に乗ってもらい、利益優先のビジネスに安易に飛びつい

たことを省みた。フランチャイズ経営の4店を全て閉じ、本業の給食受託に専念することを決めた。

塚越さんからは「人材の10%を研究開発に充てること」を強く勧められた。同書も「すぐにもうかる選択肢に手を出すことなく、向かうべき道に進むため」に開発人材が必要と強調する。当時は人手に余裕がなくて実現できなかつたが、「いつかやってみせる」

ことを強く勧められた。同書も「すぐにでもうかる選択肢に手を出すことなく、向かうべき道に進むため」に開発人材が必要と強調する。当時は人手に余裕がなくて実現できなかつたが、「いつかやってみせる」

ことを見た。同書にも記された心得の中広まり、今では全国から受注が舞い込むようになった。同書にも記された心得の中で、塚越さんから直接伝えられた助言がもう一つある。「会社のファンをつくる」とだ。

ミールケアの22年3月期の売上高は77億8千万円。過去最高を更新したが、売り上げを伸ばすためだけの事業拡大は自重している。「我欲に走らず、利他を貫きたい」と信

目指す姿見え 本業専念

又不 信州発