

The top's dream

失敗してもなるようになる。 一度しかない人生。後悔しないように。

「たぶんすごいネガティブな人間で、なるようになる」と開きなおるとポジティブになれる性格。今は、できるだけ早く開きなおるようになっている」と、自己分析する永島伸也氏。5年前に、妻のお父さんから「この会社を何とかして欲しい」と頼まれ、「不安もあったが、何となくやってみたい。失敗してもなんとかなるようになるか」という気負いのない状態で未知の世界に飛び込んだ。それまでは、ホームセンター等にドアを売る営業マンだったので、賞味期限のある食品を扱うのも初めてなら、会社経営ももちろん初めて。「商談は同じでも、商品を入れ込むスタイルが違うので、はじめは何もわからない中でやってきた。ようやく、5年目でちょっとわかってきたかな」と。

（株）日光食品のルーツは、義理の祖母のたまご販売。義父の代から、バック詰めたたまごをスーパー等に出荷。やがて、規格外のためたまごを利用して、味付けたまごや厚焼きたまごを製造、販売するようになり、10年ほど前からゆばも手がけるようになった。そして、永島氏が受け継いで法人化した。「家業としては三代目。会社組織としては

営業マンから経営者に転身



二代目。法人としては初代と、ちょっとややっこしいですね」と人懐っこい笑顔を見せる。

できないという 先入観を捨てる

誰に教わることもなく、手探りで仕事に邁進した結果、日光の銘水 ゆばの名は地元だけではなく県内外に広く知られたるようになった。それは、ひとつには地産地消で地元ブランドを大切にし、ヒットする新商品を生み出し、品揃えを豊富にしたことにある。新商品開発のヒントは、常にお客様の声。そのニーズに応えようと現場の否定的なムードも変えてしまふ。素人だからこそ、先入観がない。自ら試作もする。「やる前から、ダメ」という「な」の一言で取り組んだ。とるゆばは、1年で商品化に成功。それは、社員にできないという先入観を捨てさせ、熱意と工夫、行動で、できる。を体験させる貴重なきり組みだった。

急成長のもうひとつの要因は、短期間に販路を拡大させたことにある。この販路拡大は、皮肉にも2年前の東日本大震災。当時、主に日光、鬼怒川で土産品として販売していたので、3・11直後、観光客が激減し売上は半減。「その時は、これからどうしようと考え悩んだ。そして、日光、鬼怒川で売れないなら、他で売ればいいのか」となるようになる。精神で開きなおったのだ。そこから、永島氏の販路獲得が始まる。営業マンとして培ってきたたくましいセールス力と、ポジティブに転化した後の持ち前の行動力で、百貨店や県内外のさまざまな催事、宇都宮駅や東京スカイツリー内のとちまるショップ、インターネット販売等、新たに、直接お客様に販売するスタイルを生み出した。

日光ブランドへのこだわり

人を和ませる温かな笑顔がなんとも魅力的。「名刺交換して初めて、あっ、社長さんですか」とよく言われる。「そうだ。引っこ込み思案なんですよ。自分が...というより、もどろぞ、どうぞという感じ」と。肩書きよりも気さくな人柄で、人を惹きつける。

大平町（現・栃木市）の単身赴任家庭の一人っ子として、22歳まで育ち、宇都宮市で勤務、看護師の奥様と知り合い結婚。日光市に転居したのは11年前。夫婦共働きで3人の息子さん達を育てている。父親として「自分の人生は、自分で責任を持って生きていかなくてはいけない。アドバイスはするけど、最終的には自分。一度しかない人生、後悔しないようにしなさい」と、自らの人生で学んだことを言葉と後姿で伝えている。

地元日光への思いを問うと、未来に思いを馳せているような真摯な眼差しで「日光ブランドのひとつ、日光ゆばを京都に負けないように全国に広めていきたい」と。そのために、さらに催事に特化した部門、会社の設立や、ゆば懐石を堪能してもらう洗練されたカフェ風なお店の構想などを熱く語ってくれた。「失敗の可能性も高いけど、成功したら面白いじゃないですか」と。やっばり、なるようになる。精神があつた。でもその根底には、経営者としての責任、日光ブランドへの誇り、人生へのチャレンジが秘められていた。【取材日：平成25年11月7日

Profile

ながしま 伸也
しんや



昭和47年12月15日生まれ、40歳。サラリーマン家庭の一人っ子として、大平町（現・栃木市）で生まれ育つ。足利学園高等学校（現・白鷺大学足利高等学校）、宇都宮ビジネス電子専門学校経営ビジネス科卒。平成21年9月に（株）日光食品を設立。夫婦共働きの営業マンから経営者に転身して5年目。中学3年、1年、小学5年の三人の息子の父親。趣味はゴルフ。