

がいいこと、情報が開示されていること、それが継続的に行われるのか、これから先も未来に渡ってそういうことが約束されているのか、約束できる体制にあるのか。これらをお客様が目当たりによって、信頼はさらに強固なものになるのです。

これはまさしく始めに申し上げた「1本の軸」です。生産、供給側のRadixの会、そしてそれをお客様にお届けするらでいっしゅぼーや、この2つが両輪として「1本の軸」でつながっていて、その軸が真にお客様の中心に据えているかどうか、この体制そのものを確認しようと、お客様はされる。それが本当の意味での顔の見える関係だろうと思います。

ずっと昔は、物を作った人が直接、消費する人たちに売っていたのです。大きな流れとしては、産業革命以降、作る側、そして売る側という仕事が2つに分かれ、作る人、売の人が生まれました。しかし、それぞれがどんどん大きくなるにつれて、そこにお客様が全く介在しなくなった。実際にそれを最終的に消費される方、食べられる方、使われる方の意志というのは、売る側も考えない、作る側も考えなくなってきた。

ですからいったん元に戻って、作る人、そして売る人というものが「1本の軸」で結ばれていること、これを確認したいと。お客様、市場は、切実に思っている。これは間違いのない事実です。顔の見える関係というのは、単なる情報の開示ではありません。お客様にとって本当によい商品を生産する信頼できる生産者の方と、自分たちのところに物を届ける、自分たちが実際に買いに行く、その場面をつかさどる流通事業者がしっかりとつながっているのだなということをお客様が確認できることなのです。我々「らでいっしゅぼーや」はRadixの会、そして皆様たちとつながりというものを礎にさらに企業としての成長を目指していきたいと思っております。

■ 22世紀を共に祝いたい

私は21世紀、くしくも着任1年目にして世紀をまたいでしまいました。そのときにらでいっしゅぼーやスタッフに申し上げた計画があります。

「みんな、22世紀も同じように迎えようじゃないか」

私は100年も生きるつもりはありません。恐らく皆様も100年後はおられないかもしれない。100年企業が続くというのはほぼ不可能です。新聞紙上でも、びっくりするような会社がつぶれています。資本市場というのは厳しいです。

しかしこれを実現したいなど。実現するのは僕じゃないです。100年後にはいませんから。しかし、100年続く会社の土台を作ることはできるのです。土台さえしっかりしていれば、実現できるかもしれない。私は100年続く会社にするための基礎工事をしっかりやりたいと思います。そして、100年続くというのはどういうことかということ、同一の軸で結ばれたRadixの会、それと「らでいっしゅぼーや」、その2つを両輪とした車が100年の長きに渡り成長し、走り続けることに他なりません。それは我々の後輩、皆様方の後継者の方たちと我々らでいっしゅぼーやのスタッフの後輩、そして今の会員様のお孫様、ひ孫様、そういう方たちがともに22世紀の到来を祝うということなんです。

私はらでいっしゅぼーやをぜひそういう会社にした。そのためには、Radixの会の皆様の多大なるご協力がやはり必要になります。先ほど言いました、お客様という同じ軸で結ばれた両輪です。片一方が大きくなっても、片一方が小さくなっても曲がってしまいます。車輪は同じ大きさであるからまっすぐ進むのです。ぜひ今後とも相変わりませぬ多大なるご支援とご指導とご厚誼を賜りたいというふうに住じます。来る22世紀に、私も含めてここにいる方たちは誰一人いっしゅぼーやが22世紀の到来を祝いましょう。