

中小企業 前へ

立志編 第1部

痛み

人生観変えた大病、父の思い

背骨に入った菌で付近の筋肉が炎症を起こし、膿がたまって周辺の神経を圧迫していた。炎症の程度を示す数値は21と、正常値の0・03を桁違いに超え、末期がん患者並み。菌の侵入経路は今も分からない。ただ、インターネットラジオに好きな歌手の話などを収録し、配信するのが趣味で、深夜の入浴中に寝てしまふことがあった。湯船の雑菌が皮膚炎の傷口から忍び込んだ可能性が考えられる。

主治医は家族に告知した。「良くて下半身不随。最悪の場合は死を覚悟してください」。本人には「菌も薬への抵抗力を付けて強くなっている。でも、最後の1匹を倒すのは、人間の免疫力だ」と説明した。文獻で調べると、免疫力を高めるには、粗食が有効との情報にたどり着いた。思い浮かんだのは、日々の仕事で扱う玄米だった。見舞いの家族に病院食を平らげてもらいつつ、自身は自宅から届く玄米のおにぎりを食べることにした。

炎症反応の数値は一気に動いた。玄米に切り替えて1週間後に7まで低下し、そこから10日後に正常値に戻った。5月1日、磁気共鳴画像装置(MRI)で撮影すると膿の影が消えていた。院内で歩行訓練を重ね、

同11日に退院した。下半身不随で御の字とされた病身は、主治医が奇跡的というほどの回復を遂げた。川崎は玄米の力だと思っていた。自宅への帰途、迎える車を下りて自分の足で歩いてみた。当たり前のごとくできる喜びに感極まった。

父の近況を姉に尋ねた。配達は当時70歳の父が1階にある顧客を、川崎が体力の要る2階以上を担当していた。が、父の言いつけを聞かずに夜更かしをし、真夜中の入浴が原因とみられる病気で入院した結果、上層階の配達も古希の身に負わせていた。「おやじ、怒ってるやろうな」と想像していた。姉は教えてくれた。

2006年3月5日。大阪でお気に入りの歌手のライブ会場にいた川崎恭雄は、激しい腰痛に顔をゆがめた。立っているとひざが震え、痛みは増すばかり。途中でトイレに駆け込み、洋式便器のふたに腰を下ろして終演を待った。

帰宅後、ほとんど眠れなかった。翌朝、起き上がれず、手と足の先しか動かせない。42度の高熱も痛みも引かず、神戸市灘区の病院で「化膿性脊椎炎」と診断され、緊急入院した。



●化膿性脊椎炎で入院してから3週間後の川崎恭雄さん。その後、玄米のおにぎりを食べ始めてから病状が回復したという(2006年3月撮影、いづよねもいづよね提供) ●1996年4月下旬に開業した新店の前に立つ父・川崎武さん

「お父さんね、『恭雄はえらいなあ、いつもこんな大変な仕事をしてもらってたんだよ』って。すごく感謝してたよ」。うれしそうに、申し訳なさが胸が詰まった。川崎はベッドで声を上げて泣いた。「あの言葉は、腰の激痛以上に痛かった」と振り返る。

米穀店 いづよね 4

中小企業 前へ

立志編 第1部

原点回帰

安売り合戦脱却へ商機探る

た。1万4千円のビールを、コメと一緒に買えば3800円に割り引く。ビールで採算割れしてもコメを含めた全体で利益を確保する商いを続けていた。「コメに思いを入れていなかった。大病は、創業者の曾祖父が僕に与えた罰だったと思う」と述懐する。震災後の

鑑定士、お米アドバイザー、五つ星お米マイスターの四つの資格を持つ。知識を得ながら、収益構造の改革にも取り組んだ。

神戸市北区で米穀店を営む叔父に教わり、店頭でコイン精米機を設置した。叔父の店では精米機だけで月

10万円の売り上げがあった。500万円を投じて導入してから3週間後、川崎が精米機の現金箱を確認したら、入っていたのはわずか1700円。厳しい業績の中で投資成果は散々だった。

場合ではなかった。真っ先に思い浮かんだのは、コシヒカリの改良品種、山形県産「のびのび」。当時デビューしたばかりで、入院前から大阪の米穀卸を通じて存在を知っていた。玄米を手して精米すると、ブルチーズに似た柔らかい発酵臭が鼻をかすめた。炊きあがりの香りもいい。食べると、表面に張りがあり、中は弾力のある独特の食感で、口の中に甘みが広がる。「このコメは間違いない」と直感した。

化膿性脊椎炎からの奇跡的な回復で、退院2週間後の5月末に仕事に復帰した。いづよねの川崎恭雄は「コメで命を助けてもらった恩返しをしなれば」と決意した。

配達に必要な体力が回復するまで、事務仕事に専念した。空いた時間が増えたため、コメに関する民間資格を得る勉強をした。現在、水田環境鑑定士、米・食味



店頭に設置するために搬入されるコイン精米機 (2006年5月撮影、いづよね提供)

店頭に玄米を並べた。購入客の目の前で精米し、独特のにおいをかいでもらうためだ。一方、近くの国道沿いに精米機のPR看板を置いて、利用者が増え出し、店頭でものびのびを宣伝した。玄米を購入したり持参したり、精米機の前に人が並ぶようになった。行列が

また新たな客を呼び、待ち時間が30〜40分に達するほどのにぎわいをみせた。2008年に150万円でコイン精米機を増やした。父に相談せずに購入し、激怒されたが、いずれも稼働率は好調だった。

酒類販売を縮小し、コメの品ぞろえを徐々に拡大した。店内に玄米を並べ、購入分をその場で精米し販売する。「通い袋」を考案したのもこの頃だ。厚手の紙袋を用意し、表面には顧客名と購入日、品種、量、精米度合いなどを記す。購入履歴から好みが変わり、次の商品提案に生かせる。「相手の名前を呼んで接客できる。価格競争に左右されないサービスがファンづくりに役立つ」。商品とサービスの質を高めるための模索が始まった。(敬称略)

(大久保育)

米穀店 いづよね 5