

稲盛さんとの 30秒の出会い



リンベル社長 東海林秀典
とうかいりん ひでのり

その時、京セラ創業者・稲盛和夫さんほとても大切なことを話されていたのだろう。ただ、緊張で気持ちがちぎれた私には、記憶がない。

25年ほど前の「盛和塾山形」。塾生一人ひとりが並んで順番に稲盛さんから経営の助言を受ける。入塾して間もない私の隣で、知り合いの社長が叱責され、下を向いている。

私の番だ。息を入れて心を静め、頭の中をまとめる。「カタログギフトは、受け取った人が掲載された多くの品物の中から好きな商品を選べます」。知名度が高くなかったリンベルのビジネスを一通り説明した。

稲盛さんは「非常に有望だ。ただくれぐれも品質をおろそかにしないように」と優しい目で語りかけてくれた。

結婚式など冠婚葬祭のお返しで「贈られた方が商品を選ぶ」というカタログギフトは、当時まだ市場開拓の途上だった。

私は1981年に三菱重工のエンジニアを辞めて故郷の山形市に戻った。家業だったキッチン用品の卸売りの将来像が見えず、1987年にリンベルを設立。稲盛さんとお会いした頃は、事業立ち上げから8年ほど過ぎていたが、年商は7〜8億円で足踏み。カタログギフトが成功する確信が持てず自信を失いかけていたが、稲盛さんのその言葉が背

中を押してくれた。

稲盛さんが提唱される「経営12カ条」の中で最も好きな言葉が「強烈な願望を心に抱く」。常に舞い踊るかのように私の心にあり、奮い立たせてくれた。世界のブランド品や高級ゲルメを掲載したカタログは50種類に増えた。

現在、取り組んでいるのが、「日本の極み」シリーズというオリジナル商品の開発だ。山形に代表される農林水産業の生産者や地元で働く人達と一緒に、リンベルしかない商品を手掛けたいと考え、5年で1千アイテムまで拡大した。

リンベルはカタログを売るだけの会社ではない。贈った人が相手に感謝し、受け取った人が心遣いに感動するための企業だ。この8月には「心が動く。そこにリンベル。」というコピーレートメッセージを策定した。

リンベルの年商は約700億円となった。地方自治体が医療関係者へのお礼として贈るなど新たな市場を開拓してコロナ禍でも増収を果たし、1千億円企業を目指している。

世の中の人達がカタログギフトを通じて優しい心を通わせる社会を作る一助となりたい。おそらくものの30秒ほどだっただろう。稲盛さんとの出会いが導いてくれた私の「強烈な願望」である。