

%company%
%free1%
%free2%
%name_sama%

■無添加の自然食品カレーとペーストスパイスでポジショニング！

上手く行っていた事業を新規事業で潰した過去
人の縁に助けられた中小企業の社長が
カレーのマハラジャとしてスパイス探検隊の隊長になるまでの物語
商品を極めてニッチを極めた差別化戦略をお伝えいたします

井上スパイス工業株式会社 代表取締役会長 井上和人
<https://inouespice.co.jp/>

- ◆第1回 そして私は自然食品カレーを始めた
- ◆第2回 倒産を経験してご縁の大切さを知る
- ◆第3回 関西商人とカレーのマハラジャ
- ◆第4回 私は今でも現役剣士

第2回 倒産を経験してご縁の大切さを知る

目次

- ▼神様のお告げと友からの助言
- ▼取引先に救われた
- ▼街金と涙
- ▼嵐の海

▼神様のお告げと友からの助言

私その前にね1回倒産してるんですよ。その日を倒産記念日って言ってるんですけど。それまでうまく行っていたスパイスじゃないところに、手を出してしまったんです。私の出身の長野のリンゴジュースに手を出してしまった。

最初「うまい話がある」って誘われて乗ったら

途中から手形貸してくれなんて言われて融通手形。結局連鎖倒産してしまう。

その会社とは別にジュースの素を作る会社が、埼玉県の川口にあって
結局途中からその社長死んじゃったんで

それを引き受けてくれる？なんて
徐々にどんどんどんどん深みに、はまってきちゃったわけです。

もう引くに引けないところまで行っちゃって
資金繰りが悪くなっちゃって
それが、ちょうどね 42 歳の厄年でした。

その年は不思議なことが起こったんです
まず、私は毎年正月に神社に初詣に行くわけです
そこでおみくじを引いたら”凶”を引きました。
嘘のような話ですね

それで気分が悪いから、4か所神社廻って、全部”凶”。
4カ所目が湯島だったんで
「5回目は絶対いいことがあるから神田明神までちょっと足伸ばそう」
って言ったんだけど、カミさんが
「やめたほうがいい。これでまた”凶”だったりすると・・・」
というので行くのやめて、全部”凶”のままだったんです。

それからどんどんね、2月ごろから不渡りが来るようになって
結局最終 8 月に、一番でかい 4800 万円って不渡り食って。
4800 万円って桁が違うでしょ。膨くれあがっちゃった。
で、向こうはもう逃げちゃうし。

で、私の手形を持っていたのが長野の金融屋
俗に言う”街金”でした。

それでぼーっとして「もう、どうしよう」という感じで
何も考えられなくて辛かった。
酒飲んでももう 2 時には目覚めちゃって、
「今日の手形のあと 30 万円のお金なんとかしないと」ってね。

そんな時、友達の同業者の社長に
「不渡出してもうダメだよ」って言ったら

「じゃあ倒産して出直せ」って言ってくれたんです。
それで気持ちが楽になりました。
それから、よく眠れることになっちゃった。
「会社を整理して次に出て行く」と決めたからです。

▼取引先に救われた

それから、お客さんに全部聞いて歩いたんですよ
「今度倒産するんですが、倒産してからも商売やりたいんで
お付き合いしていただけますか」って。

そしたら 6 割のお客さんがね「付き合うって」言ってくださったんですよ
「そのまま商売やるんなら付き合うよ」って。
ありがたかったです。

それで、その時一部上場の会社とお付き合いあったんですけど
そこから、えらく怒られちゃって、やっぱり上場会社だから。
「このゴミ会社、もう出てけ」って言われて。

そういう事があるかと思うと、草加に工場がある2部上場の会社では、
(その会社は後に一部上場しました)
いろいろお世話になってたんで、お別れの挨拶に行ったんですよ
開発の部長さんに。いつも可愛がってもらってたんで。

「永いことありがとうございました。
倒産してもうこちらには来れなくなりますから」
って。

そしたらその部長はね
「ちょっと待て、その後井上君どうするんだ」って言うんですよ
「商売やるんですけど」って答えたら
「1 週間待て」って言うんですよ

1 週間後に行ったらですね
「井上君の会社と今まで通り付き合う。その代わり品物を切らしたらそれでおしまいだよ」
って言うてくれて、ありがたかったですね。

その工場でかいんですよ工業団地にあってね
本社は東京にあるんですけどね

その本社の担当者に
「井上君の会社を助けてくれ、俺が責任持つから」と掛け合ってくれて
じゃあ会社として助けましょうということになった。
ありがたいことです。

その開発部長は 3 年後にね本社に呼ばれて取締役になりました。
最終的には社長になって、会長までやられたんですが、それだけの人物でした。

捨てる神もあるけど拾う神もあるんですよ。

ただ、「どうしてもダメだったら早めに言ってね
その代替えの会社は用意しておくから。
ダメだってなるまでは頑張れよ」
って言ってもらって。

それで私も調子にのっちゃって
その当時ねその会社は 50 万円以上は手形だったので
「現金支払いにしていただけませんか」
って頼んだら

本社の経理に掛け合ってくれて
「来月から現金で、金額には関係なく無条件で振り込みます」
ってなった。
これだいぶ助かったんです。

▼街金と涙

それから話を少し戻すと、
私の 4800 万円の手形を持ってた長野の街金の会社に
私は一人で乗り込んでったんです。

乗り込んでいったら「金持ってきたか」って凄まれて。
もうあわてて中に入って、土下座して謝ったんですよ「すみません」って。

土下座をしたら不思議なことに
怒鳴ってる声がどんどん頭の上を通り過ぎる。
しばらく怒鳴っていたら応接の椅子に座って
それから世間話始めたんです。

「迷惑かけたのに、90%の人間は逃げる。
残りの 10%の人は、弁護士と一緒に来る。

お前みたいに一人でノコノコ俺の前に出てくるヤツは
100 年に 1 人。1%しかいない」って。

そうになったらすかさず
「そうですかそれじゃあちょっと言わせてもらいますけどね
今ね俺いじめてもね 1 銭にもならないけれども
5 年後にね 1/3 返すっていうそういう再建計画を持ってきたんですよ。

約 1500 万円助かるじゃないですか」

って私が説得しちゃった。

それで結局「じゃあ書類を置いてけ」って話になって置いて行ったら
次の週にハンコ押して送り返してきた。

結局、次の年から 5 年間で完済しました。

それでまた話を戻すと

その街金は信越線の上山田温泉の入り口の戸倉駅が最寄り駅なんですよ
街金の会社までね 2km ぐらいあるんです。

それで話がついたら街金の社長が

「井上君ここまでタクシーで来たのか」って言うから

「いやタクシーのお金なんかありませんから歩いてきました」

「駅までどう行くんだ」

「上りの特急まで時間がないから 2 キロ走っていきますよ」

という会話になって

「じゃあ俺が送ってってやるよ。俺の車に乗れ」

って駅まで送ってくれました。

最後は「頑張れよ」って言われました。

「はいわかりましたありがとうございました」

って答えたんですけど、その時涙が出ましたね。

そして倒産して半年後に債権者会議を開いたんですよ。

そこでも、「債務の 1/3 返しますんで同意していただけますか」って言ったら
全員同意してくれたんです。

反対した人はいなかったんです。

▼嵐の海

それで倒産した翌年の正月に挨拶回りを始めて

2 件目ぐらいに桶川の醤油屋さんに挨拶に行ったんですよ。

その時は誰もいなくておじいさんが一人でいて

「うちの若いもんは、みんな今日出ちゃってない。

お茶飲んできなさいよ」
とお茶を出してくれて。

そしたらあまり、喋ったことないおじいさんが
「あなたは今、嵐の海にいます」
と言い出したんです。

「嵐の海にいるからひとたまりもない。
大きな船でも嵐の時には難破する。
あなたは今、大変な嵐のところにいるんだから
早く家に帰って半年間静かにしてなさい」

って言うんですよ
港に入って船の修理をしろって。

「半年1年たつとね海は凧になる、凧になった時に大海原に出ていきなさい」

そのおじいさんも
「若い時に大変な、もう血の出るような苦勞してきたので
井上さんのところの気持ちはわかる。
息子の社長にも、こんなことを言った覚えはないけれども
その苦勞のちょっとしたところを話してあげるよ」
って言ってね色々話してくれた。

それですぐ家に帰って、言うとおりにしてたんです。
そうしたら半年後ぐらいから、どんどん注文が来るんですよ。
何もしてないのに忙しくなっちゃった。

なんでそういうことになっちゃうんですかね
そういう人と出会うんです。

それで結局、2年後に工場作るんですけどね
それがここでなんです
「倒産した会社が、何で工場作るんだよ」って言ってましたけど。

けれども人間関係で助けられました。
苦しんでた時に助言してくれた友達も、開発部長も
減額に応じてくれた街金はじめ債権者の方たちも、
変わらずお付き合いくださった取引先も。

皆さんにただただ感謝しかないですね。

いかがでしたでしょうか？

次回は

無添加の自然食品カレーとペーストスパイスでポジショニング！

上手く行っていた事業を新規事業で潰した過去
人の縁に助けられた中小企業の社長が
カレーのマハラジャとしてスパイス探検隊の隊長になるまでの物語
商品を極めてニッチを極めた差別化戦略をお伝えいたします

井上スパイス工業株式会社 代表取締役会長 井上和人

<https://inouespice.co.jp/>

第3回 関西商人とカレーのマハラジャ

お届けしていきますので、楽しみにしててくださいね。

著者：はやぶさ2 編集長

マーケット・クリエーター(MRC) 岩下一智

◆相談・問い合わせ等は <https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>
2営業日以内に、ファスト・回答を差し上げます。

担当:(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。

kazu_zohan@hosbiz.net

理念に基づいた経営について知りたい方は

下記の書籍が参考になると思います。

「アフターコロナの時代の生き方＊ 理念経営実戦のすすめ」

料金は100円

平本靖夫 著 HosBiz ミロク出版舎

<https://heartgaia.clickfunnels.com/copy-of-facebookip1bf5kw>

~~~~~

バックナンバーは下記の URL を確認してください。

■ #595 号……23・04・07(金)……バックナンバー……

[https://rinenkeieishi.net/mail\\_magazine/hayabusa.php](https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php)

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻を
よろしくお願ひします。

◆次号 第597号 23・04・21(金)は、

無添加の自然食品カレーとペーストスパイスでポジショニング！

上手く行っていた事業を新規事業で潰した過去
人の縁に助けられた中小企業の社長が
カレーのマハラジャとしてスパイス探検隊の隊長になるまでの物語
商品を極めてニッチを極めた差別化戦略をお伝えいたします

井上スパイス工業株式会社 代表取締役会長 井上和人
<https://inouespice.co.jp/>

第3回 関西商人とカレーのマハラジャ

をお送りいたします。
(予告なく変更する場合がありますので了解ください)

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。
では、また次号で元気にお会いしましょう！

◆発信日……毎週・金曜日

◆発行責任者……Captain 平本 靖夫

◆編集長……岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員
マーケット・クリエーター(MRC)……CST 開発推進責任者
プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

<https://www.facebook.com/MRCkazu/>

*「理念営実戦のすすめ」特価(100円税込)で販売

<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

ご愛読ありがとうございます

著者:(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆はやぶさに関するお問い合わせ・質問は

メールアドレス:kazu_zohan@hosbiz.net

発行責任者:Captain 平本 靖夫、

編集長:岩下 一智 MRC

*配信解除URL:配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

%cancelurl%