

息子のため、社員のため、お客様のため、夢中で走り続けてきただけです

JR京浜東北線「大森」駅東口を中心に、ホテルや飲食店などを複数経営するティオスグループ。
その創業者が、石橋孝子さんです。
当時としては珍しい女性起業家として、夢中で走り続けてきた、その半生のさわり部分を語っていただきました。



石橋孝子さん (昭41・商業)

いしばし たかこ ●東京都大森生まれ。商学部商業学科卒。1975年にスナック「ラ・ジョロナ」をオープン。以後、いくつもの飲食店、宿泊施設を開業し、大森を中心に宿泊事業・飲食事業・不動産事業などを展開するティオスグループを築き上げた。現在は、代表を息子に譲っている。

大学進学を機に 福島県から上京

私の生まれは大森ですが、物心が着く前に強制疎開で故郷の福島県郡山へ、青春時代は自然の緑と田舎の風景が広がる郡山で過ごしました。

専修大学商学部商業学科へ進学したのは、父から経理の勉強をしてくれと云われたことと、東京への憧れが強かったからです。

商学部商業学科に入ってみたら、学生約600人のうち、女子学生はわずか3人くらいしかいませんでした。突然、男性ばかりの世界に放り出され、郡山時代とのあまりの変化に戸惑うばかり

でした。現在の私を知る人には信じられないかもしれませんが、その当時の私はとても大人しく本を愛する読書家だったのです。

そんな大学生活によりやく慣れてきた3年次からアルバイトも始めました。新宿のビアガーデンのウエイトレスです。この経験が生きてくることになるのですが、それはもう少し先の話になります。

こんな調子で、ふわふわと大学生活をエンジョイして4年間が過ぎていったため、「大学時代にこれを学んだ！」などと誇れるようなことはないんです。

息子を育てるため、夢中で仕事に打ち込む

大学卒業後、まもなく結婚し、息子が産まれましたがうまくいかず離婚。福島市に父が用意し、夫婦で営んでいたラーメン店から息子と二人、家出のように飛び出しました。結果、「石橋家に離婚した者はいない」と親からは勘当されました。東京へ出てきてからは、友人のお宅に泊めてもらったり(友人は結婚しているのに、快く泊めてくれました)、居候させてもらったりしながら喫茶店「カフェ・ドール」で働くように。このお店が、大森駅東口にあったのです。

当時は、息子を育てるために夢中でした。息子を保育園へ送り届けた後、朝の9時から夕方5時までカフェ・ドールで、その後息子を引取ってから夜9時まではホテルの駐車場管理人兼店員です。朝から晩までわき目もふらずに働いていましたが、息子が小学校に上がるまでには、自分の店を持ちたいと考えるようになっていきました。学校から帰ってきた息子を「お帰りなさい」と迎えてあげたい。それには、自



喫茶店「カフェ・ドール」の前で息子とともに

分の店を持つしかないと考えようになつたのです。しかし、開店資金などありません。ようやく借りたアパートは風呂なしのひと間で、節約のために台所の流しで息子を洗ってあげるような生活です。とにかく食べなきゃ、生きなきゃという日々でした。

でも、独立の夢はしほむどころか、膨らむばかり。どうしたものかと悩む私に手を差し伸べてくれたのは、まとも周りの人たちでした。

自分の城、「ラ・ジョロナ」開店

独立するといっても、手に職があるわけではありません。経験といえば、喫茶店での調理やホールでの接客程度。それで独立できるとすれば、スナックくらいだろうと考えました。今となってみれば、商売を舐めているとわかりますが、当時は、とにかく独立する夢を実現するために、真剣に考え抜いた結果の答えだったのです。そんな話をする中で、ある友人がもらした一言に一縷の望みを見出しました。

「国民金融公庫に融資を申し込んだら、どうかな」

銀行の場合、自己資金ゼロで実績もない女性など門前払いされるのは目に見えています。金融公庫も通る見込みは限りなく低いことになりはありますが、「やってみなければわからな

い」と申し込むことを決めたのです。このとき幸運だったのが、ドールのお客様の中に金融公庫の職員の方が何人もいらして、嘆願書を上司に提出してくれたのです。「石橋さんは、女一人で子供を育てていながら、毎日朝から晩まで働いている、とても真面目な人です」と。これが後押しとなって融資が決まりました。公庫の融資が出たことで、銀行も融資してくださり、念願のお店「ラ・ジョロナ」を開店させることができました。

全力疾走は、終わらない

それから、一生懸命、必死に働くことが変わることはありませんでした。大森駅東口の近くに下町かつぼう『だら毛』*やクラシックホテル『大森西洋館』などを開店。2014年には、大森西洋館を全面リニューアルして、『HOTEL BAR GRANTiOS』*を開業しています。ティオスグループが大きくなっていけば、守るべき社員も増えていきました。息子のため、社員のため、そしてお客様のために、夢中で走っているうちに、女性起業家などと取材を受けるようになっていたのです。

いつも忙しくしていたので、正直なところ、息子に手はかけられませんが

専修大学1年生のときの石橋さん



した。しかし、精一杯、「心」はかけてきたつもりです。できる限りの愛情を注いできた自負があり、そのことを息子も感じてくれていたのかグレるにグレられなかったと云ってます。大学を卒業して3年百貨店に就職し、「跡を継ぐためには、料理のことも知らなければならぬ」と自分から日本料理店やイタリアへ修業にいき、今では跡を継いでくれています。私は、お客様がいらっしゃるお店へご挨拶に伺う日々を過ごしています。

また、最近は海外のお客様も増えてきているので、日本の文化を少しでも知ってもらえればと、GRANTiOSや、だら毛などにある茶室を利用して、茶道を体験できる催しを開けたら、と夢見ています。

まあ、あいかわらず自分からやることを見つけては、忙しくしています。これは性分なんでしょうね(笑)。(談)

*次ページの「校友のお店」で紹介しています



石橋さんの著書
左から『仕事と結婚した女 やるっきゃないでしょ』石橋孝子 著/悠飛社/1,200円(税別)、『わたしはゼタイに負けない!!』石橋孝子 著/柴田書店/1,429円(税別)、『親子で喧嘩すればするほど、事業継承はうまくいく』石橋孝子・石橋隆太郎 共著/幻冬舎メディアコンサルティング/800円(税別)



オープンしたばかりのクラシックホテル「大森西洋館」執務室にて