

第5回あおもり立志挑戦塾

平成 25 年 10 月 5 日(土)~6 日(日) 青森公立大学国際交流ハウス(青森市)

□天明塾長挨拶 「弱みを強みに変える~大里総合管理(株)のケースから~」

「弱みを強みに変える」ということを手短にお話をし参考にお供したいと思っております。

千葉県大網白里市、九十九里浜に大里総合管理という会社があります。こんな小さな会社がこれだけのことができる、ということを知ってほしいと思っております。この会社は女性社長で、田舎で、30 人くらいの社員のうち半分以上は女性で、不動産会社というちょっといかかわしい商売です。いかかわしいなんて怒られるけど、昔はそうだったね。それを強みにしてすごいことをやっているんです。

元々、大網白里町はなかなかの別荘地なんです。列島改造論の時、あるいはバブルの時に別荘がいっぱいできました。ところが、バブルが崩壊してあまり売れなくなって草ボウボウになったり、そういうところの草刈りをしているのがこの会社のお仕事。草刈り屋です。

春と秋、草を刈って 15,000 円。建物の建っているところは台風の後、見回りをして年間 35,000 円。これがメインの仕事。今はそれ以外に不動産の仲介とか家を建てたりということもやっているけれど、本業は草刈り会社。何件くらいの草を刈っていると思いませんか

大体 10,000 件なんです。それで 15,000 円。建物が建っていると 35,000 円。草刈りなんて原価があつて無いようなものじゃないですか。皆さんだってできるし、僕だってできる。ということは、競合がいっぱい出てくるわけだ。家の草を刈って「8,000 円でいいよ」というようなところがいっぱい出てくる。でも、この会社は一貫して値段を変えずに創業以来、今まで来ていて、300 件だったものが 500 件になり、1,000 件になり、3,000 件になり、そして今、10,000 件になってきている。すごいと思いませんか？なぜそうなのか。

経営理念。「一隅を照らす」。生きていくことに、めぐりあえたことに感謝し、お役に立ちます。そう、とにかく一隅を照らそうよ。一人ひとり自分しか果たせない何かを持って生まれてきているんだから、それを持って社会の役に立とう。これが経営理念。この社長、お母さんが小さな不動産業を仲間と共にやっていたのを引き継いだ。その時に決意したこと。

a、不動産業は市民権がない。地上げとか転がしとか、そういう業界ですから、女性社長がやるのはなかなか大変だと。だけど、市民権がないからこそ私がやるんだ。社会に認められるような企業になろう。

b、女性だからこそできる発想を大事にしよう。

c、自分は大網白里という地域を知らなかった。だから、大網の魅力を感じることができた。この地域を良くしよう。

d、小さいからできる。小さいことを武器にしよう。これを掲げて、お母さんの手伝いをして、後を継いでいくわけだね。

(3)、この社長は言うの、地域貢献の思想。「仕事には2種類あって、売上とか利益につながる仕事ともう1つ、売上・利益につながらないけれど、世の中にとって必要な仕事」両方大事。どっちが優先、そういう話じゃない。この会社は両方やっているわけだ。

b、企業の活動一つひとつ、すべてが地域貢献。販売促進、社員教育につながっていく。不動産業の仕事って何だ。地域をよくすること。バブルが崩壊して、土地の値段が下がっちゃった。オーナーが愚痴をこぼすわけだ。この野老さんという社長に。「野老社長、きれいに草を刈ってもらうのはすごく嬉しいけど、できることなら土地が上がってくれるといいな。何とかならない？」って。だけど草刈りの社長としてみたら、どうしようもないわけだね。「ごめんね、私は草を刈るのはうまいけど、土地の値段を上げられないんだわ」と答えるしかないわけだ。でも、そのうちに、この社長はだんだん感じてくる。「お客さんは、自分達が買った土地の値段を上げてほしいと思っている。お客さんの願いに応えることが私達の仕事だよな。そうだ、地域の価値を高めていけばいいんだ。」「うちは草刈り屋だけど、何かこの地域の価値を高めることができないだろうか。そうだ、地域に役立つことをやろう」。こういうことでボランティア活動、地域貢献活動が始まった。

その1つが(4)「社員1人3貢献」から「住民1人1貢献」へ。「とにかく地域を良くする活動をやろうよ、売上・利益につながらなくたって」と言って、例えば a、大網 100 キロウォークというイベントをメインに、学童保育、エコツアー、大網クリーンロード、海をきれいにする会、掃除に学ぶ会、コンサートの開催、講演会・セミナー、昼休みコンサート、ワンコインコンサート、茶道講座、本物を見る会、大網駅交通整理、地引き網、等々、こういう地域貢献活動、ボランティア活動をこの会社がやっているの。なんと今、200 を超えています。

小さな会社が、田舎の会社が、女性たちの多い会社が、やろうと思うとこれだけのことができる。私はすごいと思う。地域の仕事と会社の仕事をうまく連携させて、企業もしっかり利益を上げていく、地域も良くなっていく。「うちは営業活動とか広告宣伝はやったことがない。

「うちは営業活動とか広告宣伝はやったことがない。

でも、地域活動をしっかりやっていると社員が育つ、地域が良くなる、仕事が自然に入ってくる。すごいいいビジネスモデルだと思わない？」と言うから、「思う」「先生、あちこちでしゃべってよ。こういうことをやってくれたらば、日本は絶対良くなると思う」そう思うのでお話をしております。どうか一つ、参考にしませんか。

c、徹底して会議をやっている。毎週火曜日は会議の日。会議も7種類くらいあって全て10分で終わる。だから7つ会議があるとすると、毎週10分間の会議で、いろんなアイデアを出し合っ、出たアイデアを模造紙に書いて貼るわけだ。これができたか、誰がやる、いつまでにやる、できた・できないということをずっとチェックして、それで実現をした。会議は全てこれで。

皆さん方の会社は、実践検討会ってやっていますでしょう。売上が予算に比べてどうか、実績がどうかってやるじゃないですか。この会社はその会議を「絶対諦めない会議」と言う。それが実績検討会。タイトルで意味が分かるように、経営計画を立てたら絶対に諦めない。

第1部門は草刈り、第2部門は住宅の仲介、第3部門は建設とか、7部門くらいあるんだけど、いろいろ発表をしていったらすぐに1時間、2時間かかる。黒板を使うのね。黒板が何枚もあって、あらかじめここに書いたり模造紙を貼っておいて、それで絶対諦めない会議というところがパッと出てきて、部門別の実績が書いてあ

って、「今期は予定どおりにいっています」「今期は今のところ、あと70万足りないの、これから頑張ります」と。そうすると10分で終わっちゃう。これが終わると、「はい、次の会議」ってひっくり返すと、今度はエネルギー70%減の張り紙がここに出てきて、「はい、次、エネルギー70%。今現状、何%までいっていますか。」だから、会議って10分で終わる。原則立ったまま。

社長は「うちの会議、面白い。ようやく会議のコツが掴めてきた。これがうまくいくようになったら、多分うちはまた進化すると思うし、うちの会議を見に見学に、多分全国から人が来るんじゃないかな」なんて言っていました。おもしろいです。

小さいからできる、女性だからできる、田舎だから。今年の夏からサマータイムをやっています。この会社は12時から夕方4時まで会社を閉めちゃう。そして4時になったらまた集まって7時まで。その時間どうするんですか。うちに帰って昼寝をしてくる。田舎だから、家から遠い人だって20分もあれば家に帰れる。そうそう、田舎だから、田舎であることが武器になっているわけだね。

以上。ぜひ一つ参考にしていただきたいと思います。ありがとうございました。

口講話

講師 中村 文昭 氏 ((有)クロフネカンパニー代表取締役社長)

題名 「お金ではなく、人のご縁ででっかく生きろ！」

僕は若い時から早く独立をするというのを狙い定めていたので、もの見方が人とは違うと思うんです。むしろ逆のことばかりやってきたので、体験談から何かヒントみたいなものが伝えられたらと思います。

僕は18歳の時に1つ決めたことがありまして、21までの4年間は1着も服を買わなかったんです。物を買って手に入るのは自己満足だからです。自分の形を作っていくには、あまり人には流されないことが必要だと思うので、一切物は買わない、全部、頭に使うって決めたんですね。自分の人生を引っ張っていくのは脳みそですよ。うずうずするぐらい刺激を受ける人と会うと、自分の中で高まるじゃないですか。



こういう勉強会みたいなものにもよく行きました。

そこで教えてもらうことはやりました。ハガキ道の坂田先生という方の話を聞いて、「ハガキを書くと未来が変わる」と。終わった後に、ここに分岐点があるなと思いましたね。外に出たら、「俺、筆無精やし」とか「字が下手やから」とかせっかくいい話を聞いたのにやらないという話をしているんですよ。いくらいい話を聞いてもやらない人は何も変わりません。動かなければ人は変わらない。僕はその日ハガキを100枚買い、書き始めました。10年続けた時、奇跡が起こりました。自分のところに着いた年賀状がミカン箱2箱半。自分が33の時に出した年賀状の切手代が200万。それが楽勝で払えるぐらいの仕事をしていたんですよ。付き合いが広がる＝自分の仕事の量とか可能性も広がったなどというのは終わってみてすごく思ったことなんです。

回転寿司がすごく世の中で流行し始めた頃、仲間同士で食に行っただけですけど、師匠にばれて、めっちゃ怒られたことがあるんです。「お前、回転寿司で何そんなに学ぶことがあったんか。俺は、行く場所が間違っていると思う。」と言われて、銀座にある超有名な寿司屋さんに、18の時1人で行かされました。大将としゃべらないと意味がないから、外でずっと待っていて、のれんが出た瞬間に入ってしまったんです。僕は入って

いくなり、「僕はちょっと大将とお話をいろいろしながら御飯を食べたくて」と。座るやいなや大将に向かって「一番高い寿司からバンバン握ってくれ。お酒は一番高い酒を出してくれ。」で注文しました。大将が「うちがどんな店か分かっていて来ているのかい？」と言ってきたので、「分かってますよ。僕は今日、全財産、25万円持って来ました。25万を超えるというところに来たら止めてください。家に帰ったらビター文ありませんので。」と言ったら、向こうはびっくりしました。「僕は回転寿司に行って、師匠に怒られて、一流の人間の握る寿司を食ってこいと言われた。そうすると、寿司を見るお前の目線、感覚がまるきり変わる。何万ものお金を正々堂々と日常的に受け取れるだけの仕事をしている人が、どれだけのものを積み重ねてきたか見てこい、と言われたので来たんです。」と説明したら、一発で可愛がられましたね。

20歳の時には1泊28万8千円もするようなロイヤルスイートのホテルの部屋に泊まりに、これも行かせられたんですけど、チェックインからチェックアウトまで、全てが違いましたね。28万8千円、現金でお支払いをした後に、すごい感動しました。1泊1万円のビジネスホテルに28回泊まっても人間は成長しません。ですけど、27回公園のベンチに野宿してでも、たった1回、自分の頭のために投資をするんですよ。

仕事イコール喜ばせることですから、「頼まれることは試されること」。師匠に「お前にでけへんこと、人は頼んでこないんだよ。お前、困っている人を喜ばす方が楽やろう」と言われたんです。1人の人が1日生きているとどれくらい頼まれるかご存じですか。204個です。こんなに頼まれているなんて気づかなかったと思います。5個と言った人は199個、サラッと流していたんです。その199個気づいて、相手の予測をちょっと上回ることをやったら、1年後、人生が変わっていますよ。僕はそれを毎日やっただけなんです。

僕は夕方1人で外食をすることがほとんどです。夕方の居酒屋では皆できない理由ばかり言いながら酒を飲んでいきます。聞いていて悲しくなるのは、一緒に働いている仲間の悪口を言っている人がいっぱいいますよね。「俺でよかったら手伝おうか。」とか、言ってあげたらいいだけじゃないですかね。

僕は21の時に自分で創業しました。お店を出す時に、伊勢市でいるんな人に「お店を出すんです」と言いに行っただけですよ。相談する人全員に同じことを言われました。1つ目は、「絶対無理」。2つ目、「お前にできるわけがない」。3番目、「世の中、そんな甘いもんじゃない。」「絶対無理」、「お前にできるわけがない」、「世の中をなめるな」、この否定的なアドバイス3点セット。若い人間が何かやろうとしている時、大人が全員ですよ。不思議でした。だって、僕らはお客さんが、「僕、今度仕事でこんなことにチャレンジする

んだ」とかそんな話をなされると、皆瞬時に必ずこう言っていたんです。「俺らで手伝うことって何かありませんかね」って。僕、否定的なアドバイス3点セット連発で言われた時に「相談をしに行く人、間違ごうたんかもしれん」と思ったんです。今まであまり新しいことにチャレンジをしたことのない人、壁を越えた経験のない人にばかり話をしに行っていたんですね。そういうことを経験したことのない人は、余所の誰かがどんどん成長していくのを嫌がるんですよ。それで自分で創業して会社を営んでいる人ばかり選んで相談に行ったら、全員こう言いましたよ。「俺でできることがあったら言ってこいよ。必ず解決の糸口は必ずあるから」って、笑いながら余裕の笑顔のアドバイスがバンバン来るんですよ。なので、もし自分で創業を考えている方がおいでだったら、相談する人を間違わないことです。自分で何かをというふう考えられる人は、やろうとしている仕事以外のことからでもいっぱいチャンスは広がっていくので、関わりから未来が創れるというのはあるかなと思うんです。

18の時、師匠といろいろ話をしていたら、「お前、頭も悪いし、これっていう才能もないし」。だけど「お前な、苦手なことなんかするな」と言うんですよ。「お前はほとんど能力がない。学歴も何もない。社長ぐらいしか無理や」と言われたんです。僕、不器用で、レストランをやっていたのに料理を全く作れないんです。経理も苦手です。23年間、1回も決算報告書を見たことがないです。いくら会社に金があるのか知らないんです。だけど、23年間、増収増益の会社なんですよ。僕の得意なことは人を喜ばせること。アイデアを考えたり、こんなのをやろうぜというのを皆と話をし、心に火を付けていくのが僕の仕事。目の前にいらっしゃるお客さんがしゃべらずにいらなくなるぐらい人を感動させることをしただけなんです。狭いことしか考えてない人にしか会ってなかったらそんな発想って出てこないですよ。なので、いろんな人に若い頃は随分会いました。

だからこの立志挑戦塾、4期生、5期生の人と外で話をしたら、「ちょっとずつ人気が出てきて、OB同士がまた交流ができてきて、すごくいいですよ」という話を聞かせてもらって、「ああ、そうだろうな」と。刺激しあう仲間がいなくて心が萎えていきますものね。なので、僕はやっぱり、よく似た方を向いて生きていこうとしている友達を沢山作りました。それと真逆の友達もいっぱい作ったんです。僕はね、引きこもりの友達が沢山いるんですよ。僕も朝元気がない時あります。そういう時は、引きこもりの友達に電話で説教する。人を励ましていると元気が出てくるんですよ。僕は今でも、出掛けて行って人に会う時は、「中村さんに会うだけで元気をもらえるわ。」と言ってもらえるように、自分の機嫌ぐらいは自分でとろうと。

僕が社員と共有しているものがあるとするなら、稼いだお金の出口の事です。誰のために使おうかと。普通はどうすればもっと儲かるか、金の入口を考えているんですよね。僕は出口ばかり見ていたんです。その経営者達が金をどこに使っているのか。ええ車を買って、いい服を着て、とやっている人は、自分のために金を使っているんですよね。そういう人は大体、仕事のできる従業員が離れていくんです。大事なお客さんから離れていくんです。少しでも、世の中のため、人のために喜んで使う出口を持っている人に巡り会ったら、その人のところにはいろいろ相談に行くといいですよ。人のために使っている人は、仕事のできる人間。僕もそれを知ったので、スタッフとどういふ金の使い方をしようか相談をして、9年ぐらい前から北海道で引きこもりの若い子を集めて農業をやっています。僕は10年くらい前から、これから一番失敗しない事業は絶対農業だぞってスタッフと言っていたんです。今、250万人が専業農家。このうちの200万人は65歳以上。今から10年から15年経つと、この200万人の農家さんは、もう農業ができなくなるんです。だからジャパンブランドの野菜は、これからブランドになりますよ。じゃあその農業をやるのに誰を従業員にしてやれば一番話題になるかを考えた。その時にピンと来たのが引きこもりだった。引きこもりの若者、人間関係がちょっと苦手なだけです。人間関係が苦手な人は、皆、動物の世話をするのがめちゃ上手ですね。頭のいい人間が農業をすると余分なことをしすぎておかしくなっていくんですよね。なので、僕、引きこもりの子らにぴったりだと思って。そうしたら引きこもりの人達が、「世の中で役に立てることなんて僕らにもできるんかな」というので、「できるわ、そんなもん」と言って、もう9年やっているんです。彼らね、「やりましょうよ」と言って頑張りだしたんです。完全無農薬。数千万レベルの売上です。この彼らが、今は何でも作るから、ビールも作っているんです。ホームページに載せると、ほぼ一瞬で完売します。

何で僕がこんな過去のことを話題にしているかというと、変われない人っていますでしょう。過去に起こった自分にとって辛い出来事とか過去にあった嫌な出来事とか、これを言い訳と逃げ道にいつまでも使う人間は変わらないんです。どうせ僕はこうだから。だけど、変わっていく人は、この瞬間から変わるんです。

僕、気づいたんですけど、今まで何か難しそうなことばかりやってきたでしょう？途中では失敗もいくつかありますけれど。でも、そんなのばかりやってくると、「中村さんならこんなこともできるんちがう？」いろんな人が新しい事業のアイデアをいっぱいくれるんです。なので、僕は、あまり何も考えてないんですけど、人から与えられるチャンスももらいながら、それを皆に事業として与えながらやっていくんですよね。

そうすると皆に感謝されるし、仲間が増えていくので、何か未来に対する不安とかも薄れていくのかなと思うと、やっぱり磨くべきは小手先のテクニックで行くよりも、自分自身を磨くことなんじゃないかなと。

【質疑】

(塾生)

他人と会って自分を磨く、それで人間力が深まるという解釈でよろしいですか。

(中村さん)

たくさん人を喜ばせていくと人間力は高まると思います。例えば友人に「俺、今度こんな仕事をしたいねん」って相談をしたとします。あなたの会社が豊かになるだけだったら、その人、そないに協力してくれないと思うんですよ。けど、その事業がたくさんの人に喜んでもらえる事業だったら、関わり方は変わってくるんです。なので、頼まれごとは試されることで、人を喜ばしというのをいっぱいやっていたら、自分の中の人間力というのが育ったなと思えましたね。

(塾生)

人とつながるためにいろんなことをされていますが、僕自身その人に手紙を送ったりだとか関係を結ぶことができないんです。そこのやり方に悩んでいます。

(中村さん)

僕は決め込んでいたんです。出会いというのは点・線・面作戦みたいな感じですよ。出会いは点なんです。ほとんどの人は点で終わるんです。私には出会いがないと言っている人は、出会っているんだけどつながっていないだけなんです。1回で終わっているんです。点・線・面作戦、絶対この人にまた会いたいながら点の出会いをするんです。これをやっていくと、2回、3回と会います。この前も高橋由伸の電話番号を聞いてきました。今度、東京に行ったら電話をします。僕はエグザイルともお友達です。そんなの、いっぱいいます。

(塾長)

ありがとうございました。

□グループディスカッション

テーマ：「自分が知事になったらやりたいこと」

