

【第2報告】

震災復興と経営者—サン・ベンディング東北の取り組み

加藤 義夫

(株)サン・ベンディング東北 代表取締役社長

鈴木 それでは、引き続きまして、株式会社サン・ベンディング東北、代表取締役社長の加藤社長にご講演をお願い致します。よろしく申し上げます。

加藤 皆さん、こんにちは。

一同 こんにちは。

加藤 私が本校を卒業したのは、昭和43年ですので、こんな年になってしまったんですけれども。本当は学生さん向けということでしたが、残念ながら学生さんが少なくなりましたので、残っている一般の方にも聞いていただければと思います。私どもの会社がどういう会社なのか、私がなぜこんな脱サラをしたのか、私の人生観というか。先ほどの話は大変素晴らしいお話で、まさに2兆円の世界一の住宅会社ということですが、私の話はすごく狭い話にさせていただきます

写真3：講演する加藤社長



たいと思います。

まず私どもの会社ですが、サン・ベンディング東北という名前になっております。サンというのは、3人で始まったよ、と。ベンディングというのは、売るという、そんなような意味だそうです。ですから自動販売機を使って飲料を売るという意味での、サン・ベンディング東北という社名になっております。創業してちょうど40年になるところです。現在、約3万台の自動販売機を管理しており、今年の売上は末端売りで155億ちょっとくらいになるかと思います。1日約4万本、私どもの清涼飲料水を飲んでいただいております。現在は北海道、東北、新潟、富山までが私どもの今展開している地域で、東北のシェアが今年で16パーセントになります。一番大きい会社が、コカ・コーラさんで、大体シェアが32～33パーセントぐらいかなというところですよ。私どもの仕事というのは、自動販売機を設置して、そこに飲料水を詰めると、そういうような仕事です。ものを作りませんので、メーカーさんの良い商品を組み合わせ、お客さまにそれを届けるサービス会社として見ていただくとよろしいかと思います。

31歳のときに脱サラしてこの会社を作って、そろそろ引退の時期には来ているんですけども、まだ社長をやっています。私は、いろんな中で一番になったことが全くない人間でして、学校の勉強だって、ゴルフだって、運動会だって何だって、いつもずっと駄目なほうでした。身長だけは大きいほうだったので後ろから3番目でしたが、習字を習っても、それからそろばん習っても、すぐ飽きてしまって駄目。取りえのない私でしたが、会社を作ろうということで、このサン・ベンディング東北を始めたわけです。

私はこの学院大を出て地元のコカ・コーラに就職をしました。まだ私が入った当時は、自動販売機はありましたが、今のようにホットになる機械はなかったんですね。冷たい商品しかない。そこで、ホットの機械をやったら、絶対売れるよねって、単純にそう思ったわけですね。仙台市内にもほんの5台、10台の機械が増え始めたときで、ある意味ではいい時期だったのかもしれませんが。そのときに私は、まだほとんどホットの機械がない中で、自販機ビジネスをやってみようじゃないかと、そんな具合に考えました。今、海外から来る人は、日本の自動販売機を見てびっくりします。ホットになってるよ、いろんな商品が入ってるよ、すごいなって感心していただくんですが、当時はそんな状態でした。

ということで、脱サラするに当たって絶対に売れる飲料というのは何だということを通じて調べていきますと、一つ共通しているのは習慣性のある商品だということでした。コーラが売れている全盛期で、なぜこれが売れるのかというのはカフェインが入っているからだと考えました。お茶、これもカフェインだ。それからコーヒー、これもカフェインだよ。それからお酒はアルコール、たばこはニコチン、こういうのは全部共通しているんですね。しかし、この事業は絶対にいけるかどうかは分かりませんでした。ただ、私が会社を辞めてこの事業を始めたときにいわゆる自販機ブームが起これり、日本中に自動販売機が設置されていきました。先ほど阿部社長がおっしゃっていましたように、運があったんですね。多分この運が、私には味方したのかもしれませんが。人より能力のない私にとって、さて会社をどうするか、おまけに金はない。全くの脱サラですから、

何もない。それが今やグループ全体で600人くらいいる会社になりまして、学院大卒が22人おり、去年5人入りました。私も、それから専務、常務、部長も、うちの幹部はずっとほとんど学院卒になりますね。

私は実業高校出身なものですから、どう見たって数字には弱い。高校卒業するときに、物理、数学、ほぼ0点、追試験でもほとんど0点。でもこの時にはすでに学院大の合格通知書が来ていたのです。それで、追試験0点でも卒業できたんですね。今でも高校の先生に会うと「卒業させていただいてありがとうございます」って感謝するんですよ。学院大にはそんなことで入ったんですけども、卒業するときには何ていい大学なんだろうって。今改めて、学院大を出て良かったなと思います。また、「地塩会」という学院卒の経営者の会を作り、いつも情報交換をしています。

そんな中で今日のテーマの震災時ということですが、震災のときは、私どもの自動販売機管理台数が2万4000台ぐらいだったと思います。沿岸部を中心にかなりの被害を受けましたが、地震で自動販売機が倒れたのは0でした。耐震がきちりとしてありまして、倒れての被害というのは全くなかったんですけども、津波で沿岸部の自動販売機が大きな被害を受けてしまいました。3日も帰ってこなかった社員も居たりして、そのときは大変困ったりしたんですけども、社員に事故は全くなくて、おかげさまで助かりました。ただ、社屋とか車のいろんな被害はありまして、自動販売機も約9%、2,000台近くが流されてしまいました。そして電気がないと、自動販売機は動きません。電気が止まると、私ども商売にならないんですね。正直なところ、あのときは私もこれはどうなるんだろうと思いました。ただ、社員の前でそんなことを言う大変なことになります。今でも覚えているんですけども、一番最初に私が言ったのは、「この会社は絶対大丈夫だ。」と、思わずそんなことを言った記憶がありますね。「俺は絶対何とかするんだぞ」と。

そんなことで次の日からは、結局自販機は全く動かず。そして、近くを通る人が会社にやってきて、飲料水売ってくださいと言ってきたわけですね。水も何もなくなっちゃったと。そういう中で、こうなったらもうどうでもなれ、とは言わなかったんですけども、金額にすると約1,000万円分ぐらいでしょうか、倉庫にある商品を全部、近隣の救護施設など27カ所にて配りました。一番最初にやった仕事はこれでした。倉庫の中が全部空っぽになってしまいましたね。それで、今度また困ったんです。つまり、空っぽになったことはどうかというと、商品がなくなって次に入ってこない、今度は商売ができない。ところが今度、ライフラインが全部止まってしまって、商品が全く入ってこない。これが震災時のことでした。ただ、嬉しかったのは、その直後に仙台市内は電気がすぐ入った所があり、そのとき私どもの自動販売機に行列が繋がったんですね、皆さんが自販機から商品を買ってくれた。あれは大変嬉しかったですね。このビジネスって必要なんだな、そんな具合に私は大変嬉しかった記憶があります。

さてその後は、全く何も入ってこない。ガソリンも全く切れてしまい、ルートを回ることが出来なくなってしまいました。自販機はほとんど売り切れがついてしまいました。私どもの競争相手というのはほとんどメーカーです。メーカーは商品を製造して自分たちでルートを組み、私ど

もにも同じ商品売りながら、私どもの商売と真っ向からぶつかってきます。そのメーカーの自動販売機も、ほとんど止まってしまいました。ここで社員が、開いている工場からとにかく自動販売機に入る商材を持って来てくれというお願いをしたんですね。ガソリンに関して、スタンドの開いているところを回って、「ぜひガソリンを入れてくれ」と。その結果、まず商品は全部はそろいませんでしたけれども、偏ってもほとんど潤沢に手に入れることができたんです。ガソリンに関しては3社、「入れてもいいよ」と言ってくれました。「自家用車は駄目だが、社用のディーゼル車だったら、知らんふりして入れてあげるよ」ということで、震災後に約3カ月近く、メーカーの自動販売機はほとんど止まりましたけれども、私どもの自販機は動いたんですね。売れました。業界はあのおとき、非常に売上げが悪い年だったにもかかわらず、私どもの売上げは23パーセントぐらい上がりました。そこで私どもの社員が、こういうことをすればお客さまに支持をされると自信をつけたのです。お得意さまからもかなりのお礼の連絡をいただきまして大変良かったですね。このときは、売上げも利益も最高だったということを経験しました。

現在、去年の消費税増税に伴って、私どもの業界の価格が10円値上がりしたことに、多分皆さん気付くと思うんですけども。こちらの大学の自動販売機も10円上がっていますね。ところが、約10パーセントちょっとの売上げが、現状、業界でマイナスになっております。非常に厳しい状態です、今、廃業しようという仲間もかなり出ていまして。東北の場合は今、独立系というメーカーの資本の入っていない私の同業者が、ほとんど少なくなっていました。今、業界でこういうことを言うと怒られるんですが、私どもの会社は絶好調です。私は、俺たちはできるという危機のチャンスといいますか、厳しい危機のときにそういう取り組みをしっかりとしたその自信が、今社員にあるのではないかと思います。大変厳しい業界になってしまっていますが、当社は今のところ順調に拡大をしています。

日本中の独立系オペレーターが今厳しい状態にあって、私どもが好調に推移しているものから、ぜひいろいろ教えてもらえないかという声も全国から出ておまして、私としてはぜひこのチャンスに、全国に行きたいな、と。東北では確かに独立系オペレーターではナンバーワンになりました。今日ここにいらっしゃるこの後に講演予定の渡部大先輩に、大変素晴らしいことを教わったのです。「加藤さんね、日本で一番高い山って分かるよね、富士山だよ。2番目に高い山って分かる？」これって、実は大変素晴らしい言葉ですね。最初に使わせてもらって、先輩すみません。まず仙台で一番になる。東北で一番になる。日本で一番になる。こういう大きな夢といいますか、こういうものを待って行動したい。私はいつもそう考えています。一番になったからどうということではなくて、したいと思い努力することが必要だと思われれます。今私どもは独立系オペレーターでは東北で一番ですけども、私どもの競争相手のトップメーカーは32～33パーセントのシェアです。当社は毎年1パーセントずつシェアを上げておりますので。私は多分次の世代では東北で逆転できるだろうという具合に考えて夢を持っております。ただ私の夢は、せつかくですから日本の独立系オペレーターで一番になりたい。日本の独立系オペレーターで一番になるということはどういうことかということ、売上380億円の会社がありますのでこれを抜く

というのは大変なことです。しかしこれもまた、挑戦ということになるかと思います。

そんなことで、私どもの会社の概要をお話したんですけれども、私の個人的な狭いお話をしますと、私は子どもの頃から旅をしたい、世界中を歩いてみたい、あの雲の下にどんな人が住んでいるんだろうか、いつもこんなことを思いながら地図を広げて本を読んでいた少年でした。今でも飛行機に乗ると、目が開いている限りにおいて、明るい限りにおいては、じっと下を眺めています。見た地図のそのとおりの風景が時たま現れることがありますけれども、そういうことが好きだった。今でも自分で時間を作って、世界中を歩いています。歩いた足跡は、地元仙台の情報誌「りらく」に6年も書いておりますので、ぜひご覧になっていただければと思います。今日ご出席の松本社長様も学院大の卒業生で、りらくを発行しているプランニング・オフィス社を、脱サラで創業しています。いつか機会がありましたら、ぜひ松本社長も学生の皆さんへお話をと思えます。

今回書いているのは世界の旅の話ではありませんが、「相馬黒光」をご存じでしょうか。どなたか知っている方は居ますか。宮城県出身の女性で、この押川会館の押川方義さんの縁で、日本で美術サロンの先駆けとなった大変有名な方です。一時期宮城学院へ入学もしています。この出会いから一つの彫刻が生まれた話を書いておりますので、ぜひ本屋でお買い求め下さい。この「女」という礫山の彫刻がどうして生まれたのかと、こんなことを書いております。

さて、私は今世界中を歩いており、今から3週間ぐらい前、コーカサス地方といいましても、こちらではほとんど知られていない所ですけれども、カスピ海と黒海のちょうどはざまになったところにそういう地方がありまして、アゼルバイジャン、それからアルメニア、グルジアと、この辺を10日間、バスでグルッと歩いてきました。なぜそんな所に行ったのか。全然知識もなかったんですけれども、中学校の教科書で見た地図の中にバクーという町がありまして、ここに行ってみたく、たったこれだけです。去年の今頃、トルコの東アナトリアというんですけれども、イランからアルメニアの国境にアララト山という旧約聖書のノアの箱舟が着いた所がありまして、そこに行ってみようということで行きました。そのときに、これも絶対に行きたかった場所が一つありまして、シリアの国境から100キロぐらい内陸部に入った所でしょうか、その2,000メートルぐらいの山のとっぺんに、人間の体の大きな石像がゴロゴロしているという写真を、20年ぐらい前に見たのです。それで、そこに行ってみたく思っていました。日本からイスタンブールまで13時間、さらに飛行機で3時間、待合時間を入れてバスに乗って3日ぐらいかかります。朝の2時に起きて、ちょうど朝日が昇り始める。その朝日の中に、何にもない山のとっぺんに、石の巨像がゴロゴロと転がっている。大変不思議な約2,300年前の、コンマゲネ朝という王国の王様のお墓がそこにあるのですが、そこにも行ってきました。家内と行くときはフランスのパリとかそんなところなんですけれども、一人の時は時間を作り、世界中を、ほとんど遺跡やそんな所を歩いていることになります。

そんな中で今年の1月に、皆さんの先輩たちかな、前の経営学部の200人ぐらいの方にお話をしたんです。もう時間もないので短くお話ししますけれども、今就活の真っ最中に入るところで、

これから大変ですね。私が学生の皆さんに言いたいのは、確かに資格も大切だけど、大学の4年間ってすごく良い時間です。何をしてもいいし、どこに行ってもいい。こんな素晴らしい時間は、後で考えると最高だっていうことです。この最高の時でも、一体何をしたらいいか、これから自分はどうなるのかなど、多分悩むと思います。特に就職ということになるともっと大変ではないかと思えますけれども、私がいつも若者に言うのは、感動しよう、その数を積み重ねよう。本を読んでもみようよ、音楽を聞きに行こうよ、美術館に行こうよ。それでいっぱい恋もしましょうよと。やれること全部やっごらん。そしてその数だけ失敗してもいいよ。人間というのは、億万个の細胞、遺伝子でできているけれども、どんどんこれが再生をして若さを保つことができる。私どもの年代になると、残念ながら、1万個死んで、再生するのはその一部だけ、こういう具合になると老化になります。若者というのは、挑戦をする、失敗する、そしてそういうものを積み重ねていく。若者の遺伝子はすぐ再生するんです。人生を豊かにするのは、感動する数ではないか。感動するチャンスをいっぱい作ろうよ。私は年間30回ぐらい美術館に行きます。美術館で黙って、じっと絵を見ています。経営にはさっぱり役に立たないんですけども、じっと目を見ていると絵が何かしゃべってくるんですね。語り掛けてくる。そういうものって、すごくいいことです。コンサートはクラシックでもロックでも何でも聞きに行くんですけども、最近行ったのはボン・ジョヴィのコンサート。東京ドームすごかったですね。これは若い人は分かるかもしれませんね。あとはローリング・ストーンズも行きましたね。東京ドームすごいですよ。女房とスタンディングでイエイとやりました。私はこういう感動する時間を作るようにしています。

私どもの会社というのは、私のものの考え方から、絶対に個を大事にしよう、だから自分ができるという仕事はしなくてもいいよ、一つだけ自分ができるものをやっごう、というようなことを社員に言っています。よく言われる相対差、絶対差とありますが、偏差値辺りは相対差だと思います。これは点数の高いほうがいい。では絶対差って何だ。これはたった一つ誰にも負けないものを持つこと。自分だけにしか持てないものを持つこと。それは技術とか立派なことでは何でもなくて、君の笑顔は最高だね、これでもいいと思うんですね。自分はこれが絶対だ、これだけは人に負けない、ぜひ若い人はこれを持つ練習をしたらいい。そういうことにトライをしたらいい。若い人と話をするときは、いつもそんな話をしております。人生って1回しかない。たった1回しかない。ひょっとしたら事故があつたり病気をしたりして、長さは神様が決めるかもしれません。でもどう生きるか、人間の質というのは自分で決めることです。感動することを積み重ねていくといいますが、そうすると人生って豊かになる。そのためにも、本を読んだり旅をしたり、いろんなものを経験するということが若い人にはすごく大事なことでないでしょうか。

今、世界で日本ブームが起こっています。100年前にはゴッホもルノワールもみんな、当時ジャポニズムと言われた日本の文化や浮世絵に憧れました。今、日本ブームというのはそういう文化だけではなくて、日本食やいろんなものに対して興味を持たれています。世界には人口が70億人おりますので、ぜひ若い人たちは日本を飛び出して世界で活躍をしていただきたいということで、

短くて申し訳ありませんが私の話を終わります。ぜひ、学生の皆さん頑張ってこれからの人生を生きてください。挑戦してください。以上終わります。

鈴木 ありがとうございました。