

第二部 パネルディスカッション

司 会：鈴木 好和（東北学院大学経営学部教授）

パネリスト：加藤 義夫，渡部 志朗，尾田 基（東北学院大学経営学部准教授）

秋池 篤（東北学院大学経営学部助教）

鈴木 それでは、パネルディスカッションに入りたいと思います。最初に、尾田先生、お願いします。

尾田 感想を述べさせていただきたいと思います。本学経営学部の尾田と申します。どうぞよろしくお願い致します。お二人の会長さま、社長さまのご講演を聴かせていただいて、勉強になったのは、起業家としての構想の大きさといいますか、自分の人生を切り開いていく、広がりのある思想というところに、私は感銘を受けました。お二方、少しずつ考え方は違ってはるんですけども、加藤社長は、いろんなものをやってみるといところで、音楽でも芸術でも、絵画でもという広がり方をみせている。東北学院は教養主義の大学なんですけれども、教養主義というのは、まさしくそういったいろいろな教養というものが、自分の人生の生き方に作用していくという考え方です。よく教養のことをリベラルアーツなんて言ったりしますけれども、リベラルアーツというのをそのまま日本語に訳すと、自由と技芸なんです。「自由になるための技芸」というような言い方をすると分かりやすいと思うんですけども、いろんな一見関係しないようなものが、経営者としての在り方に広がりを持たせてくれていると、そういうお話なのかなというように、私は受け止めました。

また、渡部会長のお話は、推論に深みがあるんですね。運がいいっていうだけじゃなくて、運が付いてくる人とか、運を呼ぶ人っていうのはどういう人だろうかという2段階目の推論がある。あるいは、人間性が高いほうがいい、人に好かれる人であったほうがいいとすれば、では人に好かれる人っていうのはどういう人なんだろうかというように、自分が居て、他者が居て、他者から見た自分が居て、また自分が他者を見てというそういう広がりがある。こういう読みの推論を進めていくことによって、人生の広がりといいますか、経営者としての考え方を深めていく。起業家、アントレプレナーの在り方というのは、そういうところにあるのかなと思いました。今就職活動をしている学生たちは、組織に入ることをどうしても考えてしまうと思うんですけども、どこかのタイミングで、自分の人生を自分で切り開くんだというときになったときに、構想の広がりというものを、それは芸術かもしれないし、あるいは先人の教えかもしれないんですけども、そういうところから受け止めて、自分の視野を広げていくことが大切だということを、今日のご講演から学んでほしいなと思いました。

鈴木 加藤社長、一言お願いします。

加藤 私の頭の中にはそろばんとロマンが一緒に入っておりまして、時として両方、一緒には動かないでバラバラに動くんですけれども。ビジネスはビジネス、また、あと自分を楽しむというか。今を楽しむというものの考え方ですね。ですから、とにかく今を楽しくしようと、これが私の人生観といいますか。企業も、こうしたいという目的の、結果ではなくて、過程を楽しんでいくと。これが私の一つの人生観なんです。好きなことを、とにかく私も全てやってきましたんで、悔いのない人生といいますか、イヴ・モンタンが最後に、死ぬ間際に、俺、最高の人生だよって言って死んだそうですけれどもね。私はそんな心情で、いつも生きております。ただ、ちょっと忙しくて、そういうのを何もかも、みんな興味示してやるものですから、その忙しいのもまた、私の人生かなと思っておりました。以上です。

鈴木 ありがとうございます。渡部会長からも、一言お願いします。

渡部 話は違うかもしれませんが、私も、この会社をつくって40年経ちました。

今までに社員の中で、自ら辞めるという人はほとんど居りませんでした。たまたまご主人が転職になったために辞めざるをえないという人は居りましたが、会社が嫌で辞めるという人はほとんど居なかったです。当社は、ギスギスしながら利益を上げることをだけを目指とすることではなく、毎日が楽しく仕事ができることを考えております。そんな雰囲気のおかげで、当社は社内結婚が多いんです。当然子どもができます。普通は子どもができると辞める人が出てきますが、当社では、最高3人子どももつくって、再復帰している人もおります。

当社は当然のことながら、出産の休暇、育児休暇など女性が働きやすい環境を構築しております。これからますます女性が外に出て活躍する時代なので、女性に優しい待遇を当然としなければなりません。社内恋愛、社内結婚、出産休暇、育児休暇など当然の権利として認めております。

当社には、男性もいれば女性もおります。よく観察していると、女性のほうがきめ細かくて真面目にやっております。男性は時折、手を抜くことがありますけども、女性にはそれはありません。その上最近の女性はパワーがあります。任せて安心です。

社内の雰囲気も、女性がいっぱい居たほうが、柔らかい感じですよ。

街の不動産業者というのは、一般的に私みたいな高齢者がデーと応接の椅子に座っていて、店に来られたお客様が一瞬戸惑うような感じがありますが、当社はカウンターがあって、制服を着た女性が何人か待ち受けております。そういう状況を、社内に入るとき窓越しに外から見えるようにしておりますので安心して店内に入れます。私たち不動産業はサービス業ですから、サービスには女性の力は欠かせません。今後も女性優位に、女性が働きやすい環境をつくりながら、力を発揮してもらおうと考えております。

鈴木 ありがとうございます。それでは、秋池先生お願いします。

秋池 本学の経営学部で助教を務めさせていただいております、秋池と申します。本日は、震災復興と経営者というテーマで、震災復興に際して、いかに経営者の方々が取り組まれてこられたかという話をお聞かせいただき、大変勉強させていただきました。阿部様、加藤様、渡部様の三方にご発表いただき、その中で感じたことは、経営者の方々のリーダーシップの下で、震災復興が行われてきたという点が一つ重要な点かと感じました。その一方で、皆様のご講演の中で、現場からの創発性というものが強調されていたと感じました。阿部様のご講演の中でも、現場からどんどんやっていったという話をお聞きしましたし、加藤様のご講演の中でも、社員の方が在庫の掛け合いをメーカーさんの方にしておられたという話もありました。また、渡部様の講演の方でも、社員の方のために、いろいろな取り組みをなさっていたという話があったかと思います。このように、経営者のリーダーシップの下、現場もしっかりと活躍していくということで、震災復興がなされていったと感じました。

ここから少し質問という形なのですが、震災復興に際して、加藤様、渡部様にどのような意識の変化というものがあったかという点と、社内としてどのような変化があったのかという点、また、それが今後、企業を運営していく上で、どのように生かしていけるかという点について、お聞きしたいと考えております。よろしくお願いします。

加藤 先ほど話しましたように、あのとき3カ月、同業メーカーの自動販売機は完全に止まって、サラリーマンの皆さんはビタッとシャッター閉めて、みんな寝てたんですね。うちの車だけ、仙台市内を走ったんです。そのとき社員が自信をつけて、ピンチがチャンスになったといいますか。今現在、オペレーターはほとんどメーカーの直営になってしまったんですね。私どものようなサービス業というか、独立系オペレーターはほとんどいない。メーカーのオペレーターは、お金でお客さまをどんどん取っていく。私どもは、徹底的にサービス業に徹する。同じ場所で、同じ位置で戦ったら、絶対勝てません。と言うと怒られますけど、今来るとき見てきたんですが、そこにあるメーカーの自動販売機は売り切れがかなりついてました。うちは絶対につかさないように、こういう基本的なことをみんなで頑張る。ピンチのときに行動したことが、後にずっと、社員ないし、いろんなものに大きな影響を与えるんだな、という具合に感じております。

渡部 震災に当たって、今現在、80数人を超す社員が居るのですが、ああいうふうな大きな災害が起きると、みんなで力を合せて頑張るという一体感を感じました。震災前までは、横の連絡もあまり取れなくて、バラバラだったのが、震災のおかげでお互いにいたわり合い、お互いに力を合わせて頑張るようになりました。結果的には、今加藤さん言われたように、ピンチがチャンス。私たちの商売は、震災は3月だったので、一年で一番の稼ぎ時だったのです。

引っ越して来る人、引っ越して行く人。1年の中で一番いいときに働けなかったのですが、そ

ういうときっていうのは、火事場のバカ力でないですけど、頑張って、頑張って、トータルすると、今まで以上に利益が上がりました。当然のことですが、お客様のご要望に応えようと行動範囲を広くし、朝早くから夜遅くまで動いたようです。私が指示を出したわけではなく、社員自らが、何とかお客様の住まいを確保しようという使命感が働いたようです。そういった意味では、以前よりも社員全体のベクトルがいいほうへ変化したのだらうと思います。

鈴木 ありがとうございます。阿部社長も、リーマン・ショックで会社の改革ができ、業績がそれから伸びたといわれました。企業にとって悪いことが、意に反して良かったという話がありました。今回も震災があって、それがいい方向に向かわせているのではないかと思います。あまり時間はありませんが、もしフロアのほうで、何か質問があれば、一つ受けたいと思います。どなたか質問をお願いします。

戸部 戸部電材の戸部と申します。加藤社長、海外に行かれてるようですが、ファーストクラスですか、ビジネスクラスですか。

加藤 いや。すいません、最近コンフォートを覚えまして、一つクラスを上げるぐらいです。

戸部 一つ上げた。

加藤 はい。

戸部 すごいですね。あと、渡部社長、今コンサルタント業をやってるようです、なぜコンサルタント業やってらっしゃるんですか。

渡部 最近、相続というのは、昔と違って、だんだん人間性が失なわれいわゆる「争う続」というのが随分発生しております。それに伴いいろんな悲劇もいっぱいあるのです。先ほど積水ハウスの阿部社長も言われたように、今年の1月から相続税の基礎控除額が下がり、相続税の最高税率が上がりました。東京なんかは評価額が高いものですから、自宅を売却しないと相続税が支払えないというケースも出てきます。お父さんが亡くなると後に残ったお母さんは相続税を支払うために住居を売却して、貸家・アパートなどに越さなければならないという悲劇も考えられます。

昔は兄弟がいっぱい居て、家督が財産を相続するという家督相続制度があったものですからそのほかの兄弟は、自分のことは自分で何とかしたものです。それが当たり前と思っておりました。

最近の相続の例を一つ上げますが、今の時代は、両親と長男が同居している家庭で、お父さんが亡くなると外に出ている弟あるいは妹が、たった一つしかない家売ってでもお金を分けてくれとごねられます。売ったら住む家がなくなるといっても理解はしてくれません。とにかく今は、

お金のためなら、親も兄弟もありません。信じられないような悲劇が一般的になってきています。

それで私たちは、転ばぬ先のついで、相続コンサルティングというセミナーを、ずっと継続してやっているのです。そのほか可哀想な悲劇はまだあります。

一つ事例をあげますが、老夫婦のうち、お父さんが長患いで入院をしておりました。同居している長男のお嫁さんが看病していたのですが、運悪くその長男が車の事故で亡くなったのです。その後も継続してお嫁さんはお父さんを看病しておりましたが、そのお父さんもなくなったのです。亡くなったとたんに今まで満足に見舞いにも来なかった弟や妹が病院までやって来て、今まで散々面倒を見させたお嫁さんに、「あなたは他人ですから今すぐに家から出て行ってください。あなたには財産をもらう権利は一切ありません。」ということで家を追い出されました。亡くなった長男に子供でもいれば権利を主張できたのですが。

そういった悲惨な相続が起きないように相続セミナーをやっています。

国のほうも、国家崩壊につながりかねないということで、相続士という資格を作っております。弁護士も税理士もいろいろありますが、当社は、総合的な見地から判断して、アドバイスをしています。当社には税理士や一級建築士・公認不動産コンサルティングマスター・相続支援コンサルタントなどの資格を持った社員が数多くおりいろんな案件に対応できるようになっております。

近い将来は弁護士も採用したいと思っており、お客様に対してワンストップを考えています。

鈴木 ありがとうございます。時間が参りましたので、これで閉会とさせていただきます。長い間、ご清聴ありがとうございました。