

(魂の中小企業)大震災、とある死角の記録



阪本欣也さん、安全運転で北へ、北へ



午前8時半。筆者は新宿駅西口に立ちました。

こんな時間に、新宿に来たことがありません。通勤する無言の人、人、人。走行する車の音、クラクションだけが、あちこちから聞こえます。



阪本さんと、那須高原の店のスタッフさん



待っていた灰色の車がきました。筆者は助手席に乗り込みました。運転席には、阪本欣也さん(38)。東京にある「ICE(アイス)」という会社の社長です。

栃木は那須高原、静岡は伊豆、群馬は草津、京都は嵐山など。リゾートホテル、温泉旅館で、あわせて13店のアロマサロンを営業しています。



とあるドライブインで休憩。スタッフさんへのおみやげを買い込む



東日本大震災の影響で、どん底を経験しました。はい上がろうと奮闘している阪本さんが、月に2回ほどする店の巡回に、筆者は同行しました。

まずは3時間、北への道の



南に向かいます。遠くに東京スカイツリーがみえてきました



りです。



さいたま市生まれの阪本は、中学、高校とサッカーざんまい。現役で有名私大に受かるものの、もっと難しい大学に入ろうと浪人した。東京でアパート暮らしをはじめた。

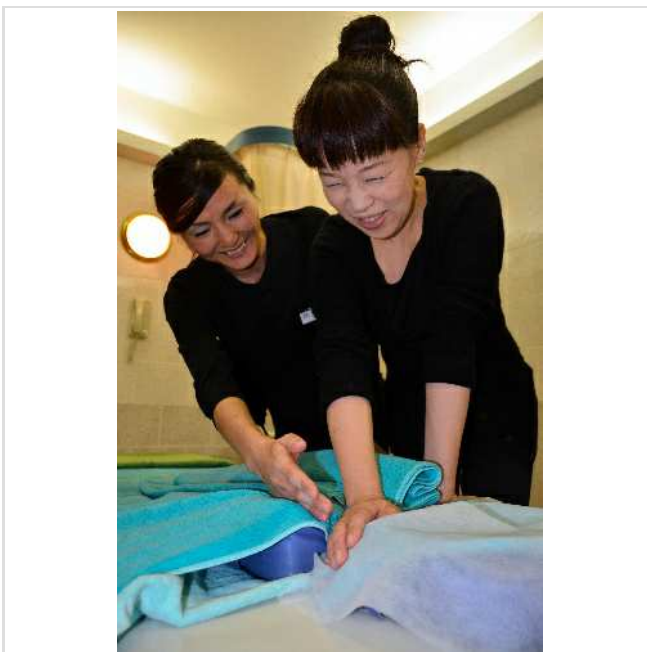
「一日は、予備校での授業からはじまりました」

それはそうでしょう、浪人生ですから。

「夕方、新宿は歌舞伎町のアイスクリーム屋でバイトをしました」

なるほど、生活費を稼がなくてははいけませんものね。

「夜、店がおわると、近くのバーにいきました」



伊豆の店では、スタッフさんたちが練習していました



未成年です、酒を飲むのは厳禁ですよ。

「いいえ、バーテンをしました。シェーカーをカシャカシャ。『お待たせしました、スクリュードライバーです』なんてカッコいいでしょ」

受験勉強はどうしたのですか？

「予備校の授業だけです。学んだことを、バイト中に忘れていきました」

で、受験の結果はどうでしたか？

「さんざんです。現役のときに合格していた私大どころか、まったく無名の私大にしか進めませんでした」

在学中、阪本は、およそ20の資格をとった。簿記2級、英検1級、産業カウンセラー。サプリメントアドバイザー、整体師、アロマセラピスト、さらには温泉ソムリエ、なんていうのも。

卒業後、当時は無名、いまは超有名になっている化粧品会社に入った。営業部長兼人事部長などをつとめて30歳で退社し、経営コンサルタントになった。

仕事は、中堅、中小の会社の立て直しである。阪本はいつも、社員たちとの個人面談からはじめた。

ある会社では、中年の男性社員が、いきなり、阪本の胸ぐらをつかんできた。「おれには子どもが3人いる。お前みたいな若造に、首を切られてたまるか」

ある会社では、面談後、女性社員が出社しなくなった。様子を見に自宅をたずねると部屋をまっくらにして、隅っこに小さくなっていた。死のうと思っていたという。

彼ら、彼女らにとって、阪本は、首を切りにきた敵に映っていた。

「ぼくはリストラに来たのではありません」。粘り強く、誤解をといた。飲みに行っては、話を聞いた。

社員のやる気を引き出すと、再建は進んだ。いくつもの会社を復活させていった。「社員再生こそが、会社再生につながる」というのが阪本の持論だった。



新宿を出て約3時間。阪本さんが運転する車は、那須高原のホテルにつきました。店のスタッフは、全員女性です。

店で使っているアロマオイルは、北海道にある化粧品工場で、ほぼ手づくり。薬剤師が監修している安心、安全、が売りです。

阪本さんが、スタッフに声をかけています。「困っていることはありませんか?」「体調は?」

そして5分後、阪本さんと筆者は、車に戻りました。近くの店に寄って、また5分。今度は東京を通り過ぎて伊豆へ。6時間の道のりです。



いまから数年前、経営コンサルタントの阪本は、アロマサロンの運営会社の再生を担当した。ほとんどの店が赤字、累積損失は28億円にのぼっていた。

いつものように、従業員たちとの面談からはじめた。店のスタッフは、「本社は敵」と思っていた。本社の人が店に来るのは、せいぜい年に1回。なのに、売り上げを伸ばせ、伸ばせ、と言ってくる。もちろん、本社に派遣されてきた阪本も、敵である。

「ぼくは敵ではありません」。誤解を解くために、当時あった9カ所の店に、月に2回は顔を出した。各店から日報をメールで送ってもらい、深夜に返信した。

スタッフが笑顔になり、売り上げが伸びてきた。黒字になった。

すると、会社のオーナーがいった。「阪本くん、中国系でもどこでもいいので、ファンドに会社を売ってくれ」

阪本は、スタッフたちの顔を思い浮かべた。ファンドに売った場合、雇用は守られるだろうか。

阪本は、思わず口にした。「オーナー、わたしが面倒をみます」

化粧品会社につとめていたころ、そして経営コンサルタント時代を通じて、さまざまな会社の経営者に人脈があった。

出資をお願いします、と頭をさげてまわると、数社が応じてくれた。そして10年の3月、いまの会社をつくって社長になった。

本社は、東京都内にある。出資してくれた会社の事務所の一部を間借りし、数人のスタッフと業務をこなす。商談の約束をしたり、経営戦略をねったり。もちろん、深夜は、かならず、各店からメールで送られてくる日報をチェックし、返信する。

そして、店の巡回。それぞれの店に、月2回ほど顔をだす。

「女性スタッフのみなさんに、感謝しています。現場ががんばってくれているから、会社が成り立つ。その思いを伝えるために、巡回しています。中小企業の経営者として、当然のことだと思っています」

11年は年明けから好調だった。3月の出だしも順調だった。

そんな矢先に、東日本大震災が起こった。被災地に、阪本の会社の店はない。ホテルや旅館が営業するので、中にあるから店も開けた。

震災から1週間ほどたった。阪本は、ホームページやブログで、「元気に営業しています」などと情報発信をはじめた。



電話がかかってきた。阪本が受話器をとる。

男の声がした。「こんなときに、癒やしじゃねえだろ」

相手は名乗らず、切った。

また、電話がかかってきた。「むだな電気、使いやがって」

「被災者のことを考えろ」「バカヤロー」「ふざけるな」

1日で100本を超える電話が、かかってきた。

最初のうち、阪本は落ち込んだ。〈うちは、世の中にいない会社なのだ

ろうか)

すぐに思い直す。〈ぼくたちは、何も悪いことをしていない。スタッフたちの笑顔を守らなければ〉

電話のディスプレイにでる電話番号をみてみた。ほとんどが東京都内からだった。名乗らず、ようしゃない言葉の暴力を浴びせる。大都会は、ほんとうに寒々しい。

スタッフたちは、店を開けた。ところが、自粛ムードで客はゼロ。東京電力が計画停電を実施した。停電中、スタッフたちは、駐車場にとめた車の中で待った。

開店休業が3カ月つづく。被災地に店がないので、震災の直接被害はない。だから、補助金も賠償金も、もらえない。阪本たちは、震災被害の死角にあった。

早くから阪本は、全員に宣言していた。「だれひとりとして整理解雇しません！」

阪本は、みずからの役員報酬をゼロにした。電機メーカーにつとめる妻の収入があるし、子どもはいないので暮らしていける。本社スタッフの給料は5割カット。でも、店のスタッフの給料には手をつけなかった。

その代わりに、ペンやメモ帳、ティッシュなどの日用品は、私物を提供してもらった。東京と京都の店の往復は、車を運転していくか、夜行バスだ。商談での遠出は、格安航空会社をつかう。

震災から1年あまりたったころ、阪本は意識を失った。目覚めたのは、病院でCTスキャンをされているときだった。

腸がはれ、白血球の値が通常の数値にはねあがっていた。39度をこえる熱があった。医者に、10日間の入院が必要、と言われた。

だが、翌日に沖縄に飛んだ。福岡、鹿児島、宮城と、レンタカーを運転して回った。商談はキャンセルできない。「無名会社の社長に与えられるチャ

ンスは、一度だけです」



阪本さんが運転する車は、伊豆につきました。この地区にある店を2店めぐり、夜8時半すぎ、半日の道行きが終了です。あわせて四つの店をめぐりました。

筆者は助手席にいただけです。阪本さん、申し訳ありません、おつかれさまでした。

「いいえ、楽でした。いつもの移動は、深夜スタートです。一日をめいっぱい使えるので、もっと店を回ることができます。車中で仮眠をとるので、ホテル代もかかりません」

えっ？ ということは、「朝8時半、新宿スタート」というのは、筆者を案じて手加減していただいたのですか……、恐縮です。

そして、阪本さんは、200通以上のメールをチェックし、各店からの日報に返信し、翌日未明、つぎの店に向かいました。



1月下旬、阪本さんに会いました。売り上げは順調、4月には、岐阜と富山にも出店するそうです。

店のスタッフが、食事や生活などの指導もする準備を進めています。人間の自然治癒力や免疫力をアップさせるのだそうです。

さむーい冬を乗り切れば、春はやってくるのですね。



掲載

URL : http://www.asahi.com/business/articles/TKY201302120146.html?ref=com_fbox_dl