

静脈業界を牽引するリーダー：碇 隆司

第5回 会社は社員の成長のためにある



前回のコラムに記載した「社会に申し開きができる仕組みをつくりたい」という思いで一つ一つの業務に取り組み、ISO14001・9001を取得した。その一方、リユース・リサイクル・産業廃棄物の仕事は3K(キツイ・キタナイ・キケン)の業界特有の人材問題があり、この業界で長く働いてくれる人はそうそういなかった。入社して3日と持たないこともあれば、時には午前中に入社した社員が午後にはなくなる(退職してしまう)ということもあった。創業当時の私は新規の仕事を取りに行くのに精一杯で、社員に丁寧に仕事を教えてあげる余裕がなかったのだ。求人をかけても集まる社員に長く続く人はいなかった。それでも私にとって会社は社員の成長のためにあり、心と身体と生活を豊かにすることが自分の使命であると考えていた。

会社や仕事が社員の成長のためにあると考えたのは、学生時代のアルバイト経験で仕事に全力で打ち込むことを教えてもらったことにある。それは原宿幼児クラブという会社で、子ども向けの教育教材を訪問販売する仕事だった。当時38万5,000円もする教材だったので、なかなか売れるわけではないのだが、それでも毎日契約を取ってくる先輩がいた。どうしても契約が取れない私がその方に話を聞くと、「10の力のうち8割9割しか力を出さなければ契約を取ることはできない。10以上の力を全部出して初めて契約を取ってこれるんだ。君にもし1の力しかないのであれば1を全部出し切れれば契約は取れるんだよ」と教わり、次の日から持てる力のすべてを出して、仕事に取り組むようになった。ある時、お客様であるお母さんたちに自分の気持ちを書いた詩を入れて教材を売ると、それが好評で契約が取れるようになり、嬉しかったし仕事が楽しくなった。この時のことがきっかけで全ての仕事に全力で打ち込むようになった気がする。

そうして経営を続けていく中、課題はありつつも業績は次第に伸びていき、大阪、千葉、東京、九州へと営業所を開設し、事業を拡大していった。利益も1.6億になり周囲から見たらすごいと思われたかもしれないが、当時の私は「こんな会社もう辞めたい。いっそのこと、立て直して買い取ってくれる人がいたら売ってしまいたい」という思いでいた。その理由は仕入れたはずの商品数が合わないことや、豪遊して毎日飲み歩く社員の存在。在庫を誤魔化しその嘘を正当化して悪いことばかりする人がいて、私はそういうことが多く起こる中古業界が大嫌いだった。私が人の良いことを見越して、社員の半分を引き連れ、当時の役員や幹部が取引先を持って辞めていったこともあった。理想とかけ離れた当時の会社はひどい有様で辞めたい気持ちもあったが、真面目な社員もいたのでその気持ちを思いとどめ、毎月の棚卸から業務改革を開始した。そんな中リーマンショックが訪れた。

利益1.6億から一転、リーマンショック直後には2億円に近い赤字になり、会社を辞めたいどころか存続の危機が訪れた。毎月毎月3,800万円、

4,300万円と、とにかくすごい勢いで赤字が増えて、最終的な赤字は1億8,900万円にも上った。社員の給料は20%、役員はそれ以上にカットせざるを得なくなり、当時の同業の誰もが「アンカーネットワークサービスは100%潰れるだろう」と言っていた。同業がいなくなればその分、他の会社は潤う訳で、中古業界でアンカー潰しが始まった。悪いことをしているライバル会社が、自分たちがしたことをアンカーのせいにして吹聴をしたり、反社を雇い入れ「この会社は法律違反をしている」と会社の近くで怒鳴らせたりしたのだ。取引のある仕入先全てに対して「こんな会社と付き合うな」と当社の取引先を回って言いまくられたこともあった。例え「アンカーさんがそんなことをするはずがない」と思っているお客様でも、そこまで吹聴されたら取引については慎重にならざるを得ず、取引先をなくすこともあった。それでも私たちを信じて取引を継続してくださる仕入先もあり、本当にありがたいことだと今でもこれからも命の恩人として深く深く感謝している。

そのようなリーマンショックの苦しい中「もっともっと、ちゃんとやろう!」という社員たちが現れ、一人一人の意識・行動の変化と同時に組織体制も改革した。お客様との取引には、商品の引き取り、データ消去、クリーニング、販売などの流れがある。それらの全てを伝票の流れ・物の流れ・お客様と交わした約束の流れ・お金の流れに整理し、さらに事業部制をとってみんなで業務の見える化・計上化を実施した。中小企業が2億円に近い赤字まで行って建て直すのはかなり難しいことだったが、信じられる仲間とともに諦めず一つ一つの仕事を進めることで、何とかその不況を乗り切ることができた。今思うと利益が上がっていた時には会社を辞めてしまいたいと思っていたにも関わらず、リーマンショックの一番苦しい時が一番楽しかったように思う。社員が意見を出して改善して行く姿は本当に嬉しかった。



アンカーネットワークサービス本社

社歌をつくった話については第3回目に書いたが、私には別の人生もあったように思う。学生時代にラジオ番組のテクニクス銀座という音楽の全国大会に応募したら東京都で3組まで残り「向かい風」という私が作詞作曲した音楽で全国大会の出場が決まった。しかし、バンドメンバーの家庭の事情で全国大会へ出場できなくなってしまったが、後になって神奈川県寒川神社で手相を見てもらうと「音楽業界に行っていたら大成功するのに!!」と言われた。そんな人生もあったかもしれない。人生は筋書きのないドラマ。その時々天に従い自分と向き合って動けば、道は必ず開けると思った。

社長業はいろいろなことを周りから言われ、晒されて馬鹿にされ、プライドがズタズタになって絶対に割に合わない損な役割だと分かっている。しかし、他社では全然活躍できなかった社員がダイヤモンドの原石のように会社で磨いて成長し、キラキラになってどんな会社でも活躍できる姿を見ると、ネガティブな気持ちは全部吹き飛んでしまう。社長業をしていて良かった、社員の成長は社長冥利に尽きる、そう思うと結局今自分が選んできた人生が一番最高だと思う!

【続く】



著者
株式会社アンカーネットワークサービス
代表取締役 CEO

碇 隆司