

## 我以外皆我師

～家族という命の燃料～

蝉の大合唱が聞こえる8月初旬、強い真夏の太陽がじりじりと身体にささります。私は額から流れ出る汗を拭きながら、車を降りました。新潟市の中心部から車で10分、幹線道路から1本入った道に、小さな「ガソリンスタンド」があります。ここは「山木戸サービスステーション」といって、ある社長が経営するガソリンスタンドです。

私は今、研修の一つとして「社長インタビュー」という取り組みをしています。様々な業種の社長からお話を聞いて勉強している最中です。今回は上司より紹介をいただき、このガソリンスタンドを経営している

「増井商事株式会社、増井勇社長」

とお話する機会をいただきました。「こんにちは、どうぞこちらへ」元気の挨拶と共に、とても感じの良い女性スタッフの方が増井社長の元へ案内してくれました。社長室か、応接室か、どこに行くかと思っただけでしたが、なんと御自宅に案内してもらいました。純和風の立派な外観からは不思議な“重厚感”が私の身体に迫り来るようでした。

「さあどうぞ、いらっしゃい」

濃紺のジャケットに身を包み、年齢は50代位なのでしょうか、色黒の顔に白い歯をキラリと輝かせ、笑顔で迎えてくださったのが、増井社長です。

木の香りに包まれた廊下をまっすぐに進み、一番奥の広い客間に入ります。映画館のような大型テレビ、分厚い木目のテーブル、皮張りのソファと、全て見たことの無い高級な家具が並んでいます。私はこれらが“成功者としての証”に見えました。フカフカのソファにゆっくりと腰を下ろし、早速「社長インタビュー」を始めました。

「年齢？69歳。どうだい、見えないだろう。君の親父さんはもう現役を退いたの？本当は世間では定年の歳だけど、おかげさまで社会にもまれながら若いヤツらと一緒に仕事をしているからね、歳をとらんのだよ。」

私が最初に感じた50代位という年齢とは全く違い、増井社長ははるかに若々しくみえました。

「私は幼い頃、9人兄弟の末っ子として育ったんだ。君は知らないだろうけど戦後の時代でね、贅沢する家なんてなかったよ。ただ私はまだ子供で、5歳の時だったかな、大人になったらベンツに乗りたいてって、夢もってたな」

この幼い子供の夢は後に“じゃあ、大人になったらお金持ちにならなきゃ”そして、末っ子という立場もあり“自分の力で生きていかなきゃ”という決心

に変わっていきます。この決心はあまりにも早く形になります。

「22歳の時、当時はプロパンやマメタンを売って商売をしていたんだ。そこに“灯油を売ってくれないか”って話がきてね、“それじゃあ”って始めたのがきっかけだな。モービル石油と代理店契約してガソリンスタンドとして店をだしたんだ。23歳だったかな？もちろん知識も経験も無いから、どう売ればいいのか、どう行動すればいいのかさっぱり分からないんだよ。いろんな人に聞いてまわったね。私は“素直”だったんだね、ひとから聞いた話はほとんど取り入れて実行したのさ。“素直”ってのが、私の唯一武器だったね。でも最初は全然売れなかったねえ・・・」

増井社長は笑いながら話を続けてくれました。

「ちょっとでも売れるとうれしくてね、1万円も売れたって親に報告してたよ。思い出した、懐かしいな。」

「売れない」ほうに考えを持っていくのではなく「売れた」方に考えを持っていく。私は増井社長のこの「思考回路」が凡人とは違う、超が付くほどの「前向き人間」だと驚きました。

そして3年後、25歳の時「増井商事」として会社を設立。

「淡々と事業を拡大していったからかな？周りの人からは“あなたはやり手だ”“元々経営の才能がある”なんていわれたけどね、私は一切そんな風に思った事はないよ。」

しかし、順調に成長し続ける増井商事に、最大の危機が襲い掛かります。昭和48年、命とも言える商品の「燃料」がなかなか手に入りません。・・・オイルショックです。物が少ない。価格が跳ね上がる。消費を抑える。売れない。と、負の連鎖が続いていきます。私はこの時代の事は経験がありません。増井社長がどんなに頭を悩ませたのかは想像すらつきません。

増井社長は当時を思い出すかのように重たい口を開き、話を続けてくれました。「ただ物が無いだけならどこの会社も同じなんだけどね、世界中が危機的状況でも、現実には競合があるし、売らなけりゃ自分のご飯も食えないからな。とにかく燃料をかき集めたんだ。そうそう、知り合いの店に頼んで“高くてもかまわん”って一般の価格で買った事もあったし、ここから津川まで集めに行った事もあったな。」

しかし、せつかく汗水流し、必死に高い価格で仕入れても、やっぱり現実の世界は競争です。他店より安く出さなければ売れません。

「よしっ、お客様の為だ」

増井社長はスパッと決断します。利益度外視の価格でお客様に提供したのです。何の迷いもありませんでした。頭にあるのはここに来てくれるお客様の笑顔だけでした。

「人が出来ない事をするのが商売」

この危機的状況に学んだ事だと、増井社長は言います。むしろ御本人は「危機的状況」なんて思ってもいません。楽しんでいました。

「こんな経験誰もができるわけではない。」

と、この状況からも学び取って、また自分の物にしようとしているのです。本当に増井社長の思考回路には驚かされるばかりです。

しかし、私が驚かされたのは、思考回路だけではなく。現在、県内に6つのガソリンスタンドを経営していますが、それ以外にもお米の販売、携帯電話ショップなど、他のジャンルの事業にも力をいれています。しかも今度はメディカルタウンをつくり老人ホームの経営もしようと考えているそうです。

「なぜそんなにいろいろな事に挑戦するのですか？」

私の問いに増井社長はニコニコと笑顔でこう答えてくれました。

「私はねえ、酒もタバコもギャンブルもやりません。お金をつぎ込むのが仕事なんですよ。」

・・・とは言ってもなんの経験も無い事ばかりに挑戦して、しかも成功している。不思議というか、私の頭では答えがみつかりませんでした。すると、増井社長は部屋の掛け軸を指差しその答えを教えてくださいました。その掛け軸には

「我以外皆我師」と大きく力強い文字で書かれています。

「これはまさに私の事を書いてあるようでなあ。自分以外は誰でも師匠って言葉だ。」私はこの言葉に感動すら覚えました。

そしてもうひとつ、成功する答えがわかった気がします。

実は増井社長は63歳の時に胃がんになってしまいます。その闘病生活を支えてくれたのが、奥様でした。奥様とは結婚するにあたり

「銀行で働いていたし、俺は経理が出来ないから正直“仕事優先の結婚”かな。

女性からすれば嬉しい事とは言えないね」

奥様を始め家族の話をしている時の増井社長の表情は、一番「ほころんだ笑顔」になっていました。一緒に働いている息子さん、闘病生活を支えてくれた奥様、今一番かわいがっているお孫さん。増井社長が家族の話をはじめると、いろいろな事を思い出すかのように、話しが尽きませんでした。そこには「家族愛」にあふれた増井社長の「素」の表情が見えました。私はそこに増井社長がここまで成功した答えを見つけました。様々な事業を成功させていくモチベーションは、会社の為でもなく、自分の為でもない。それは、奥様をはじめとする「家族の為」だと感じました。

「我以外皆我師」

増井社長は周りの全ての人から、素直に学び、全てを吸収し、苦労や困難を

独自の思考回路で「楽しさ」に変える事ができます。

その経験を自分の「燃料」として次の夢に向かって走り続けています。

5歳の時に夢見たベンツ

奥様にそろそろ乗りなさいと背中を押されて乗り始めました。

そのベンツは「家族愛」という「命の燃料」が増井社長を動かしてくれます。

増井社長の一番の「師」は「家族」なのです。

株式会社 和光ベンディング

波田野 祐一