

平成27年7月27日 / サンシャイン徳島アネックス

使命感経営と倫理

講師 株式会社土屋ホールディングス
取締役会長
土屋 公三 氏



主催：徳島市倫理法人会

始めに

私が小学生の時に、将来なりたい仕事は事務員でした。小さいころに朝早く農作業をしたり夕食の手伝いをしたりしていたので、隣のおじさんが背広を着て決まった時間に行き帰りしているのを見て、素晴らしい生活をしていると思いました。

農家の次男だったので、商業高校を出て就職活動をしました。松下電器を受けましたが、落ちてしまいました。これが苦難の始まりです。そのあとダンボールのメーカーに入って、憧れの事務員になりました。昭和35年の事です。当時の工場は365日24時間稼働していました。



3月末に入社して、5月の連休まで1日も休めませんでした。365日働くことを問題に思っていました。そして、商売も経営も就業規則も何も分からない二十歳のときに、組合の大会で書記長になりました。そんな中、休みが無いので労働者は悪徳経営者と戦わなければならないという話になって「明日ストを決行する」と決まりました。しかし、会社側の切り崩しによって決行することができませんでした。その結果、書記長だった私は事務から営業へ配置転換になり、課長から「1社に対して名刺を100回渡すまで行け」と一言だけ言われました。営業に行っても会社の商品も何も教わっていないかつたので、話すことも無く名刺だけ置いてすぐに帰っていました。

な中、休みが無いので労働者は悪徳経営者と戦わなければならないという話になって「明日ストを決行する」と決まりました。しかし、会社側の切り崩しによって決行することができませんでした。その結果、書記長だった私は事務から営業へ配置転換になり、課長から「1社に対して名刺を100回渡すまで行け」と一言だけ言われました。営業に行っても会社の商品も何も教わっていないかつたので、話すことも無く名刺だけ置いてすぐに帰っていました。

当時は本州から北海道へ農産品を送るときに、木箱を使っていました。段ボールに切り替える商品価値が上がるということ、各農協へダンボールを納入するように営業を続けていました。そのうちに、私の営業努力とは関係なく、時代背景で木箱からダンボールへと変わっていききました。農産品の数が多いので、桁違いの利益になりました。そして会社は一部上場しましたが、私は退職

してしまいました。親に承諾を得ないままに入った会社を辞めてしまったために、勘当されてしまいました。私の父の唯一の自慢は、天皇陛下直属の近衛兵だったことで、労働組合なんてとんでもないという考え方でした。その父親から「商人と屏風はまつすぐ立たない」と教わりました。農家は天候次第で、あとは自分が一生懸命働けば、人間関係や技術開発などは一切関係なく何とかなる商売です。策略や戦略といったことは考えない父でしたが、非常に倫理的な考えを持っていて、子供のころから「強く・正しく・明るく・美しく・堂々の人生を」と言われて育ちました。

昭和61年に北海道で倫理がスタートした時に、当時の私は倫理のりの字も知りませんでした。講演を行ったことを機会に倫理法人会に入会しました。真面目に週一回出席して勉強をしていると、私の行ってきたことと父親が言っていたことに非常によく似ているところ

があると思いました。

たった一人のスタート

退職後に新しい会社へ就職しましたが、そこでも勘当されていたので行くところがなくなりました。喫茶店に行くお金もないので札幌神社の境内に毎朝出社していました。百度参りのような考えを持っていたわけではなく、毎日ぶらぶらと2カ月ほど通っている中で、仕事をしていた時は自分本位の考え方でしたが、「私」ではなく「公」とはなんだろうと考えました。すると「売り手・買い手・世間」という3つの公のために土地と家屋の仕事をするのがお前の人生だ」という所謂「神のお告げ」がありました。その時「3つの公のために仕事をするのがこの世に生まれた私の命の使い方だ」という使命感を持ちました。



建築業を始めるために建築会社に面接に行きましたが、雇ってもらえま



せんでした。そこで、不動産会社のセールスマンになり、宅地建物取引主任者資格と損害保険の代理店の資格を取りました。そして、昭和44年6月12日に、たった一人で損害保険の代理店と不動産の仲介業を始めました。

不動産業を始めるにあたって、銀行に500万円借りに行きました。500万円というと当時は大きなお金でした。担当者は私の身の上話を聞いてくれましたが「その考えて一生懸命仕事をして、来年決算書を持ってきてください。そうしたらもう一度考えます」と返答されました。

お金を借りることができなかつたので、お金のかからない仕事は何かを考え、アンケート調査をしてみようという気持ちで、パートの事務員に電話帳の職業別で片っ端から電話をかけさせました。「不動産を売る計画はありますか」とのアンケートに、1日3件ぐらい「何

かあったら考えてもいい」という回答があり、そこへ私が営業に行きました。そして少しずつ仕事が増えていき、昭和52年に300万円の資本金で土屋ホームという会社を作りました。

北海道でナンバーワン！

昭和48年、仕事が利益を出し始めて銀行もお金を貸してくれるようになったので、借金をしてアパートを買いました。しかし、1年後に異常を感じて畳をはがすと、資材が残っていたり、濡れたりを呼んで交渉すると「うち

は図面通り作っています。取引も終わっているのだからこちらに責任はありません」と言われました。当時は列島改造ブームで小さな物件は相手にしてもらえませんでした。



東京に行って建築のことを色々調べているうちに大学の先生と出会い、指導を受けたことが

東京の暖かい家をそのまま北海道へ持ってきて問題があるので、北欧の建築を勉強する必要があったということでした。住宅の問題を解決するため、大学の先生にアドバ

二部上場へ！

私は上場や公開といった知識は何もありませんでしたが、ある時証券会社から「この業績なら上場できますよ」と言われました。100円の株が上場したら2000円になるという話でしたが、北海道ではトップで優秀な社員もいたので、特に必要はないと思っていました。

ところが、当時から土屋ホールディングにいた古い幹部には、ボナスを出せないの株を渡してしまいました。証券会社が専務や常務に話を持ちかけたことで、役員会で「会社の将来の為に上場を」という話があちこちから出て

きました。そして、平成5年に店頭登録をして、平成8年に二部上場企業になりました。

会社と家庭の倫理

建築業の最大の問題点はお客様が仕事をしている9時から17時の間、営業行為ができないことです。夜や日曜日でなければ話を聞いてもらえないので、休みも不定期でした。そんな中、従業員の奥さんから週に一度は休ませてほしい、温泉旅行やデイズニerlandにも行きたいと要望がありました。そこで、水曜日を固定休にして、年に一度一週間休みを取れるようにしました。その時に、明日潰れるかもわからないと会社のことをばかり考えて、子どものことも妻に任せきりだったことに気づきました。

お客様の家庭のことはそのまま会社の営業に影響します。家を建てることはお客様にとって一生に一度のことなので、家族の一致がないと我々の商売



はできません。自分の人生と家族の幸せを考えられないと会社はうまくいきません。

最後に

学校時代の成績は世の中に出れば関係ありません。様々な業界のトップにいる人の話を聞くと、トップを目指したら、地球に一人か日本に一人か等の程度の差はあっても、トップになった人以外は挫折することになります。これが今の教育の最大の問題点です。自分の人生目標、自分の家庭、自分の立場等で全て金メダルが取れるという教育が大事です。ほとんどの人が「学校のテストで赤点を取ったから社会に出てもそのままでいい」とか「自分は社長ではないから」という考えを持っています。それをいかに取り外すかが重要です。自分の人生や命はたった一つなので、他人と比べてどうかというのではなく、自分なりの充実感や生きがい、やりがいがあればいいと思います。

(文責・編集部)