

平成28年10月20日 / 徳島大学

主催：徳島大学



「自ら行動することの意義」について

講師 徳島剣山世界農業遺産支援協議会
会長 永井 英彰 氏

徳島大学では毎週木曜日に「ボランティアリーダー」と語る地域社会というゼミを行っています。今回のゼミには本誌で「傘寿談義」を掲載している永井英彰さんが、会社経営の経験から、自ら行動することの意義について講演しました。

始めに

私が徳島新聞の新聞記者だった時に「『すべきである』といったような書き方で偉そうに記事を書いていました。しかし、こんな記事を書いているが自分には出来るのか、と自問自答していました。当時は麻雀が流行っていて、非常に楽しい環境でしたが、このままではダメになる、と15年弱務めた新聞社を飛び出しました。

株 長尾鉄工所

徳島新聞を辞めてからしばらくの間、徳島大学の図書館で勉強していましたが、そのうちに藍住



町にあった長尾鉄工所に呼ばれました。ちょうど組合運動が盛んだった時期で「永井は長尾鉄工所の組合を潰しに来た」と思われていましたが、私が徳島新聞にいた時は、従業員組合という会社の言いなりだった組合がありました。その時に、「徳島新聞に労働組合を作る」という気運が盛り上がって、結成大会が行われた時に、なぜか私が議長になっていました。上手くいかなかったら首になるという時代だったので、スリルがあり、またおもしろくもありましたが、結果的にはそれをやめて、長尾鉄工所へ行くことになりました。

長尾鉄工所は赤字体質で、ベアリングや機械、ロボットの部門などがありました。利益が上げられませんでした。私が60歳になる前の日に社長になりましたが、だれかをリストアップすれば済む、などという話では収まらなくなってきました。社長就任時に16億円あった負債が四年間で20億円になりました。この

ままでは会社がもたないので、機械とロボットの部門に30人だけ残して、あとの百人は辞めてもらおうと考えましたが、同意を得られませんでした。仕方がないので、全員を解雇して、そこで新たに新会社を作ろうということになりました。私は辞めさせる立場の責任者なので、従業員たちと一緒に辞めて、新しい会社は創業家の長尾が経営するという形で話を決めました。ところがその話がなくなってしまうので、旧会社の始末はお願いして、結局私が新会社を経営することになりました。そんな時、長尾鉄工所の敷地は戦国武将の三好実休の館跡であるということが判明しました。きっかけは、私の引き出しにかわらけが10枚ぐらい入っていて、非常に邪魔だったので、藍住町の教育委員会に持っていきました。その後文部省に送られて、調べてみると京都系のかわらけで徳島の物ではないことが分かり、三好実休の館跡であることが確定しました。

株 エヌテック

新会社エヌテックを作りましたが、お金がありません。事業に必要なプレスの機械を買いたくても、注文を受けて納入するまでの半年もかかるような物なので、資金を回していくことができません。仕方がないので、注文してくれ

結果的に、20億の負債の時に、国と県と町が30億で買ってくれました。そして、そのうちの2億円を貰って新会社を作りました。旧会社に2億円を入れた場合は、負債があるので税金がかかりませんが、新会社に入れると所得になり、3割ぐらいの税金がかかってきます。そこで知恵を絞って一番安くできる方法を考えました。20億円を新しく作った会社の従業員に、全て賞与として渡しました。20万円もらった人がいれば2万円ぐらい税金がかかるので、残った18万円を会社に返してもらい、代わりに株式を渡しました。集めたお金で鳴門に新会社を作りました。

るお客の所に行つて「仕事は引き受けませんが、事情があつてお金がないので、前金を貰えませんか」という話を前もつてしました。従来から取引している会社の中で、特にナショナル（現パナソニック）の関連会社は早い段階でお金を入れてくれました。このように、誠心誠意話をすれば通じるといふ事をいつも経験してきました。私がエヌテックを経営していた時は千坪の土地を借りていました。辞める時には土地の買取が出来るようになっていました。今では、隣接していた土地千坪を買取ったという話なので、経営はうまくいっているようです。

苦労して作った会社でしたが、69歳の時に、いつまでも私が経営するわけにはいかないと、思い、後継者を選ぼうと思いましたが、人に恵まれませんでした。内部から選ぶと甘えが出てくるので、最終的には日本政策投資銀行に仲介してもらいました。その時の仲介の費用は1500万円でしたが、めでたく会社を離れ

ることができました。

（株）地域サービス

長尾鉄工所時代は円高で苦労したので、円高になつたらもうかる仕事はないかと考え、思いついたのが球根の輸入会社でした。チューリップやユリを輸入する場合は、円が高くなれば支払いが減るので、結果的に儲かります。そして、鳴門を中心に多い時には700万球もの球根を輸入する会社を作りました。それが株式会社地域サービスです。



ニュージールランドへ行った時に、当時日本には白しかなかったカラーという花が、ピンク・赤・紫と様々な色が咲いていました。これはおもしろいと思ひ、1979年に始めて日本へ輸入された時に、日本全体の輸入量が45万球だったのに対して、私は25万球輸入しました。輸入や輸出をする時にインボイスという証書をやり取りしますが、そのやり方を勉強して、今度はオランダから輸入

を始めました。

エヌテックを辞めた後も地域サービスで球根の輸入を行っていました。資本金は2000万円でした。短期借入れが800万円ありましたが、これは私の貸付金でした。これを清算したいと思つていましたが、税理士にそれはできないと言われました。私が800万円を会社に渡したら、そのお金は利益になり、税金がかかってしまいます。どうしたらいいかと今度は公認会計士に相談すると、一旦資本金を2500万円に上げればいいと言われました。減らしたいと思つていたので、逆に上げると言われたのです。2500万円にして、その段階で、今度は減資します。一旦増やす時に、私が貸し付けているうちの500万円を、出資の名目でそれに当てます。その後は、会社の資本金を例え300万円にしても税金が要りません。一度増資した会社で減資した場合税金がかからないということが分かったので、資本金300万円

の会社にするところまで整理ができました。株式会社は取締役が3人と、4人の役員が必要です。赤字の会社の役員には何のメリットもないので、地域サービスでは役員を探すことに苦労しました。そんな時に、弟がやりたいと言うので、地域サービスの社長を弟に譲りましたが、一年もたらずに亡くなってしまいました。また私が社長をすることになりました。そこで、会社を整理するため、株式をすべて集めて今年の六月に一人会社にしました。一人会社になると、十年間株主総会を開く必要がないので、他の監査役や取締役を選ぶ必要がなくなりません。意思決定が非常に単純化されるので、私の考えだけでなんでも行えるようになります。

地域サービスを第三者に渡したいと思ひ、撫養農業研究会へ行き相談したところ、そこで三人が選ばれ、七月段階で会社の決済を明示して、それ以降は引き継いでもらうことになりました。大手

の農業者が2人と、花の栽培をしている人の3人ですが、最終的には地域サービスを拠点にして大阪と東京で通販をしようとしています。これもおそらくいい形で運営されていくと思います。

最後に

決断というものが必要な時には、自分の身近に同じことを悩んで解決したという人はまずいません。結局は自分で考えなければならぬのです。しかし、自分一人の知恵の範囲は限られているので「三人寄れば文殊の知恵」と言われるように、三人いれば何かいい考えが浮かんできます。私が相談した撫養農業研究会には60人も人がいたので、それだけの人がいれば何かいい答えが出てきます。長尾鉄工所で全員を解雇した時の手法は私が思いついたことですが、先例がない場合はどうしたらいいかというときには、一人だけの考え方はなく様々な人の知恵を借りて決断していくことが大切です。