

# 楽しく働かないと続かぬんだ

～日本No.1社長の想い～

新潟市のはずれ、のどかな田園地帯の真ん中に、黄色い外観の小さな建物が  
あります。

「鈴木钣金車両販売」

車の钣金、塗装、販売をする会社です。数台の展示車と小さな工場、事務所、  
アットホームな雰囲気の家です。中では、四、五十代位の男性がひとり見え  
ます。作業着に身を包んで事務所内を軽やかに動き回っています。

「鈴木信正社長」です。

今日、私が鈴木社長の元を訪れたのは、仕事の話ではありません。そもそも  
鈴木钣金さんとは、以前より仕事のお付き合いがあります。当社のコーヒーサー  
バーをご利用いただいています。私はコーヒー豆の納品や、機械のメンテナ  
ンスなどで、何度も足を運ばせていただきました。でも今日は、コーヒーサー  
バーには触りません。私は会社の研修で「社長インタビュー」という取り組み  
をしています。そのインタビューのお願いを鈴木社長にしてみました。事務所  
内を動き回っていた鈴木社長ですが、足をとめ、仕事の手を止めて、私と話を  
してくれました。

「お前の会社は変な事しているな」

鈴木社長は笑いながら、私を事務所のソファまで案内してくれました。鈴木  
社長とは何度もお会いしています。挨拶程度はしていましたが、話をした事  
はありません。ほぼ初めてと同じです。私は緊張していましたが、鈴木社長が  
常に笑顔で接してくれたので、緊張も忘れ、和やかな雰囲気の中、インタビ  
ューを始めさせて頂きました。鈴木钣金さんは、その外観から車の整備工場とい  
うのは分かっていましたが、詳しくどんな仕事をしているのか・・・

まずはそこから聞いてみました。

「ウチは車両販売をメインにやっているのだ。ほら県内No.1って書いてあるだ  
ろ。」

と、事務所の壁を指差しました。整備工場ではなかったのです。車両販売が  
メインのお店だったのです。その壁には、車両販売のシステムの説明や、ご成  
約したお客様の名前などが書いてあり、中でも一番目立つ大きな文字で「県内  
No.1」と書いてあります。私は正直、展示車も少ないし、事務所も小さく、な

にナンバーワンなのか理解できませんでした。不思議そうな顔をしていると、鈴木社長は「まあ、こっち来い」と、パソコンの前まで連れていってくれました。画面には次々と中古車が流れていきます。ネットオークション真最中です。

「普通、見せないのだぞ。これで車を買って、お客様に売るのがさ」

初めて見るオークションです。画面では次々と値段が上がり、車が競り落とされています。何十万、何百万という大金が一瞬で動いていきます。この競りにパソコン1台で参加できるのです。鈴木社長は鼻高々にオークションの様子を説明してくれました。

鈴木鉾金さんでは、50ヶ所ほどのオークション会場と契約しています。このシステムには莫大な金額をつぎ込んだと、鈴木社長は話してくれました。たしか普通の中古車販売店は2、3箇所の会場と契約している程度です。鈴木鉾金さんでは、このシステムで「毎日」オークションに参加できる体制をとっています。驚きでした、展示車が何百台もある大型中古車販売店にも勝るシステムです。これが「県内No.1」なのです。

そのオークションを見ていた時、一人の男性が店を訪れました。私はその男性がお客様だと気がつくのに数分かかります。なぜなら、日本人ではなかったからです。見た目は中東系の外国人、慣れた日本語で、鈴木社長と車の話をしています。二人は笑顔で話し込み、数分後、その外国人は「札束」を渡して帰って行きました。

「何ですか、その大金」私は目を大きく見開いて、鈴木社長に聞きました。

「なあに、車一台売っただけだ」いつもの事のように、鈴木社長はその大金をデスクにしまします。あんなに分厚い札束を実際に見た事が無い私は、その光景が強烈に焼きつきました。大金を軽々動かす商売の凄さに「恐さ」も感じました。鈴木社長は話します。

「日本人は走行距離が多い車は買わない、でも外国人が買ってくれるのだ。価格も一気に下がるからな」

二人の会話を聞いていると、始めてのお客様ではないと思いました。何度も鈴木鉾金さんを利用して、鈴木社長とはまるで「友達」のような関係になっていると思いました。つまり、鈴木社長は一人一人のお客様と、より深いお付き合いをしている事がわかりました。その外国人のお客様は「リピーター」だったのです。おそらく他の販売店で車を買って付ける事はないと思います。どんな人でも「友達」と仕事をするのは楽しいし、なにより「信頼」があります。私とその外国人だったら、必ず鈴木鉾金さんで車を買おうと思います。鈴木社長がつくりあげた「友達」のような関係は、何重にも結ばれた、鎖のように硬く、簡単には解ける事はないと思います。きっと鈴木社長には何人も、こういう人達がいるのだと確信しました。

たくさんのお客様と「友達」になり、何度も鈴木鋳金さんを利用してもらう、  
こうやって鈴木社長は、商売をしているわけです。

・・・でも私はふと思いました。

社名が鈴木「鋳金」車両販売なのです。

今は中古車販売をメインに商売をしています、昔は「鋳金屋」だったそうです。もちろん今でも鋳金はやっています。「なぜ販売を始めたのですか」と私が聞くと、今までニコニコと話していた鈴木社長から笑顔が消えます。

「全然儲からねんだ！」

事務所中まで響くほどの大きな声でした。私は聞いてはいけない事を聞いてしまったと思い、一気に血の気が引き、顔が青ざめてしまいました。鈴木社長との間に、重たい空気が張り詰め、その嫌な雰囲気のまま話は進みます。

元々、鈴木社長は自動車鋳金の会社を経営していました。その経営はとても厳しいものでした。鈴木社長が必死に働いても、仕事を持ってきたディーラーが、ほとんど利益をもって行ってしまいます。自分達の取り分はほんの少し残るだけ。鈴木社長がディーラーの事を話す時は、眉間にしわをよせ、私を睨むように話をしていました。安い仕事を強引にやらされて、苦しめたディーラーを敵のように見ていたかもしれません。しかし、どんなに利益をもっていかれても、稼がなくてはなりません。鈴木社長はなんとかしようと、信じられない「荒業」にでます。それは、目いっぱい仕事をこなして、「量」でカバーする。という方法でした。毎日、朝の四時から働き、終わるのが夜の十二時、それを休み無しで続けます。とにかく「量」をこなします。この「荒業」を何年も繰り返しました。普通の人ではとても出来る事ではありません。このやり方を続けていた鈴木社長は身も心もボロボロだったと思います。さらに私はこの後、衝撃の話をお聞きされます。

「従業員に給料払えなくて・・・俺が働くしかないさ。それでも給料払えなくて、三人クビにした事もあったよ」

・・・クビにした。

そう話す鈴木社長はがっくりと肩を落とし、私と目を合わせようとしませんでした。その三人の事を思い出しているかのように、下を見つめ、話そうともしません。動こうとしません。私はかける言葉も見つからず、鈴木社長と一緒に下を向いてしまいました。しばらく沈黙が続きます。

「社長」と言うポジションには、想像もできない重い責任があると思いまし

た。社員三人を背負っていた鈴木社長は、クビにした時どんな気持ちだったか、うつむいている様子で伝わってきました。あの辛く、厳しい、眠れない日々を忘れる事はできないと思います。

そんな厳しい钣金屋時代を経て、鈴木社長は新たに、車両販売に力を入れます。

「とにかくお客様から絶対の信頼を得るのさ」

鈴木社長は声高らかに話します。その車の良い点から悪い点まで、こと細かく、お客様が納得するまで説明します。親身になって、買う人の立場になって商売します。一人一人のお客様と「友達」になってお付き合いします。その結果、今では一般のお客様の他に、外国人、そしてディーラーまでが鈴木社長の元を尋ねてきます。鈴木社長の車両販売は

「幅広いお客様から、絶対の信頼」を得たわけです。

最も大切な事を教えていただきました。私も「商売人」です。お客様の立場になって商売しなくては、信頼は得られないと思います。そうでなければ、仕事になりません。

でも、ふと思いました。なぜ鈴木社長は、ここまで一人一人のお客様から「信頼」を得ようとしていくのか。もちろん大切な事ですが、世の中、売上や利益の事を全面的に考える社長がほとんどだと思います。私は鈴木社長とお会いした後、この事をずっと考えていました。すると、私の頭にある考えが浮かんできました。

鈴木社長が、本当に信頼を得ようとしたのは「お客様」ではなかった。という考えです。そして昔、鈴木社長がクビにしてしまった社員の話を思い出してみました。鈴木社長は当時、会社をなんとかしようと、死に物狂いで働いていました。こんなつらい事は二度と起こしたくはないはずです。この経験を糧に、今の鈴木社長は

「社員とその家族の為に」働いています。

そのように感じました。この「社員と家族」というモチベーションが車両販売を成功させたのです。鈴木社長は話します。

「なんでも楽しく働かないと続かねんだ」

誰もが感じる事でしょうが、鈴木社長は特に過去の経験から、「楽しく働く」この事を強く意識しているようでした。

私は思いました。店内にも掲げてある「県内No.1」

これは、車両販売のシステムではありません。No.1なのは鈴木社長が「社員と家族」を想う「気持ち」です。鈴木社長は、社員の方に楽しく働いてほしいのです。その気持ちが「県内No.1」いや「日本No.1」なのです。

大切なのは、お金ではなく人間なのです。

私は今回、鈴木社長とお話して最も大切な事を学ばせていただきました。

帰りの車内、サイドミラーに写る「鈴木鋳金車両販売」

のどかな田園地帯で、一際目立つ黄色い建物が、どんどん小さく見えていきます。その黄色い建物が、今日は光って見えました。その輝きからは「鈴木社長の社員と家族を想う気持ち」この光が眩しいくらいに放たれています。

株式会社 和光ベンディング  
波田野 祐一