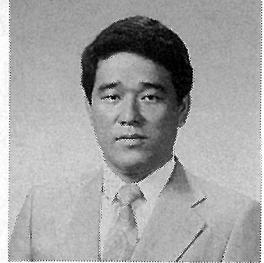


アルコー倶楽部創立2周年記念講演

『石たち』(その2)

—石材加工から石の文化創設、博石館・ピラミッド・コロシアム経営—

株式会社 岩本代表取締役社長 岩本哲臣



新幹線の故障が廃業を翻意

そんなとき、名古屋の丸山さんという方が「岩本君、ちょっと名古屋へお出でよ。こういう人がいるから、お前会ってみるか」とおっしゃるんです。「はい」と言って、天野さんという方にお会いして、話を聞いた後に一本のテープをもらいました。人間というのは話を聞いたときにすごく受け入れるときと、何だこんな話かということがあります。私はそのときに、ものすごくいろいろなことを聞きたいと思っていましたので、すごく新鮮に聞こえたんです。

そのテープが今のロイヤル、こちらのイエローハットですが、「てんびんの詩」を作られた鍵山秀三郎さんのテープでした。「一回の体験と経験は太陽の光ほどある。100万遍のお経を読んだって、ローソクの光くらいだ」と言っています。ものすごく感激しました。その方が広島で断食に入られると聞きましたので、どうしてもその人に会いたいと思って、私も申し込んだら一緒にになりました。その時にはその社長から何も得ることはできなかったのですが、不思議なことに、帰りの新幹線が5時間50分止まってしまった。のぞみ号が壊れ、後続車に乗り換えて止まってしまったんです。隣の席で、5時間50分その社長の話をマンツーマンで聞いたんです。私はびっくりしていました。

「岩本さん、千代の富士は強いだろう。でも、あんなのは平幕が3人かかると簡単に敗れるよ。平幕3人が落とし穴を掘ってやれば、簡単に落ちるよ。戦術、戦略というものなんだ。戦術、戦略などというものは、夢とか想念の強い男には絶対

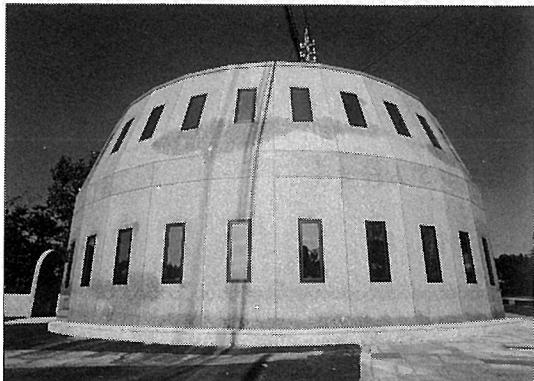
通用しないんだよ。夢とか想念というものは、強すぎると静かになって孤独になって死んでいっちゃう。企業の理念とか、そんなものはころころ変わらなくちゃいかんよ。目的もころころ変わらなくちゃいかんよ。それが企業であり、経営というものだ。松下経営は間違っているよ。ダイエーの経営も間違っているよ。西武の堤さんの経営も間違っているよ」というんです。今まで青年会議所で学んできたことは、全部否定されたんです。日本青年会議所で理論武装して威張っていたんですが、頭の中がガーンとしましたですね。

社長自ら素手でトイレを掃除

「お出でよ」と言いますので、会社に行きましたら、びっくりしたんですね。今や700億円の会社になっているそうですが、朝5時、社長自ら素手で便器をガッガッとやっているんです。「トイレ掃除にもやり方があるんだ、ただ掃除しているのは駄目だ。水道の蛇口まで25cmがよい。下過ぎると折れてしまう。高すぎると、抜けたときにバーッ^{ほうき}といく。幕の位置まで、それから手袋、洗剤の種類まで、もう掃除をやるごとに掃除のやり方も変えていかねばならん」と言うのです。

私はもうびっくりして、よし俺もやろうと朝5時に会社に出て、掃除をし始めたが誰も見てくれんのです。5時が6時になり、6時が7時になつても、誰も見てくれない。とうとう7時半ころになっちゃったんですけど、その後一年ずっと続けたら、皆全員ではないけれど徐々に輪が広がって、今は半分以上がやるようになった。

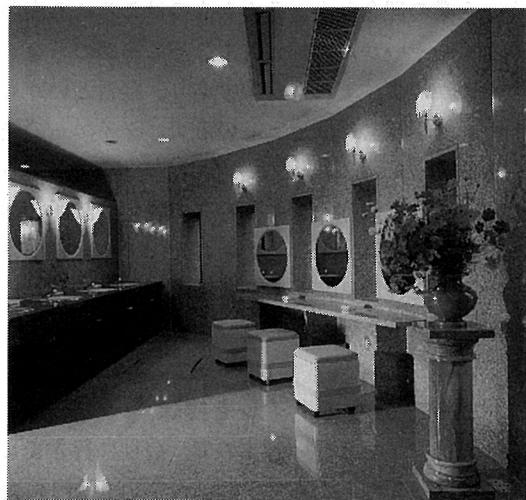
『石たち』(その2)



2階建トイレ



トイレ掃除



トイレの内部

公衆便所で石のトイレの発想が
さっきの中小企業金融公庫の話に戻りますが、
お金を借りに行った時のことです。銀行の前に公園
があってそこにトイレがありました。お金を借りる時にびびりますね。私はちょっと興奮気味で
トイレに入り、おしつこをしながら上を見ると、
ペンキが剥がれています。周りを見ると、タイルが剥がれ鏡も盗まれているではないですか。
その時に「これだーっ！」と思いました。
全部石で作ったら、タイルも剥がれることもないし、酸にも塩害にも強い。こんなに石の特性を
生かしたものはない、ログハウスがあるからロッ
クハウスがいいと思いました。もう目の前が明るい
というんですか、生き様と使命感を覚えました
ね。本当に石屋に生まれてよかったと思いました。

よし、俺はこれから日本中に世界中に、このトイレを広めていくんだと思ったですね。

そんな時に、たまたま博石館に宮様がお見えになるというんです。紀宮様です。素晴らしいことです。早速、大きな二階建てのトイレを作ることにしました。上は男子、下は女子ですね。男子の方はお父さんと子供さん用トイレ、男子もお化粧をするお化粧ルーム、冷暖房完備とロスナイが付いて、エアーカーテンまで付けたんです。デザインは戦艦ヤマトの操縦席ですね。

女子は身繕い室ですね、当然ストッキングを替える部屋、ドライヤーから裁縫道具、それからお母さんと子供さんのトイレ、ウォシュレットです。このトイレは、トイレ掃除で有名な鍵山社長と、松下政経塾副塾長の上甲さんと一緒に作っていただきました。10月10日のトイレの日にオープンしました。

発想の転換で工期を大幅に短縮

今まで博石館で色々な工法をやってきましたが、なぜ型枠がいるのか、石を型枠代わりに使ってしまえば、型枠なんか必要ない。よし、これで1ヶ月でトイレを作つてやろうということで、皆に話したところ、うちの設計室から「そんなのだめだめ、配管はどうするの、あれはどうするの」と言って誰も信じてくれない。

なぜサッシがいるのか、なぜ型枠がいるのか、なぜ石屋さんはいつも最後に仕事をするのかと思うんです。駆体が、鉄筋やコンクリートが間違っ

ていると、石屋はそれを直して付けますよね。お客様がそれを見ていると、また石屋が間違っていると言う。おかしいじゃないですか。それで、博石館の社員の一人に「お前、1か月で作れ。天井を作る前に中を作ってしまえ。そうすればクレーン施工ができるし、石なんか濡れても大丈夫だ、だからやってしまえ」と発想の転換で、結局できてしまった。

そんなふうで、トイレは運がいい、宮様は来てくれる、鍵山社長とは知り合う、こんなにいいことはない、これはくそ儲けできるかもしれないと思いましたね。それで、公園に最高だと行政を200か所回りましたが、1件も注文が無い。もう、景気は落ち込んでいってしまうし、途方にくれました。そうしたら、友達が「岩本君、駄目だよ。あんた、いくらしゃべったって駄目。見ること70%、人から聞くこと20%，あんたが一生懸命しゃべったって、10%の力だよ」というんです。なるほどと思いました。

「よしっ」というわけで、7つトイレを造りました。経理は、「もう社長止めて下さい。金が無いのにそんなに造ってどうするの」と言う。見ること70%だから、造らにゃ、見せなきゃいかんとまた造ったんです。カタログを作ってまた回ったんです。それでも1件も売れないんです。

同じ情熱を持ち続けなさい、頂上を極めなさい

先ほど言いましたように、会社はもう落ち込んで、新商品も売れない。もうやめようと思いました。本当にやめようと思いました。どうしてやめなかつたかと言いますと、その鍵山社長から「同じ情熱を持ち続けなさい。大体の人は、もう頂点に届くのにやめる。あなたはそういう人になりたいのか。君のトイレは絶対売れるよ。あんなに素晴らしいものが売れなくてどうする」というんです。興銀の笹原さんも上甲副塾長もマンナンライフの鶴田社長も「岩本君、あのトイレは絶対売れるよ」というんです。でも、頑張って頑張って2年、そんな運がいい話でも卖れないんですね。

そうこうしているうちに、美濃加茂市の役人さ



始めて売れたトイレ（美濃加茂市）

んがうちの会社に検品に来ました。合羽の検品にきたんですが、「おい、この見本トイレいいね。今度、文化会館の隣に造りたいんだが、いくらだ」「1千何百万」と言ったら、「安いね。一つ入れようか」というんです。一週間前にそこに営業に行つたばかりなんです。その途端に涙があふれて止まらないんです。「本当ですか」「おお、入れるよ」、涙が止まらなかった。

この役さんは、「すぐ設計に入れて、各建設業者に渡すから」と言つたんです。私はなぜ私が設計して、私が考えて私どもの作ったトイレを、建築屋さんの下請けをしなければならないんですか、石屋の考えたことですから石屋にやらせて下さいと言いますと、「そうだなあ」ということで、本当に直接やらせていただきました。前代未聞だったんですけれど。

今度は埼玉県深谷市の方が設計士と見えまして、「このトイレいくら」と聞きますので、「いくらです」といいますと、「今までの設計は駄目、こっちにしなさい。設計変更だ」と、ころっと変わってまた売りました。昨年までに8つ売れ、今15個の注文をいただいております。

社長の変身で1割打者が3割打者へ

そんなことで、会社が変わりました。それは、トイレが売れたから会社が変わったのではなく、私が元気になったんですね。私たちの会社は1割打者なんです。ゼネコンさんから見積りが来て、見積っても1割しか決まらないんです。ところが、

「よし、やろう。こういう立派なものがあったんだ」と言いましたら、皆が3割打者になっちゃつたんです。もう、取って取って取り返しちゃつた。トイレではありませんよ。それで売上げを一気に戻してしまいました。気持ちが変われば、こんなにも変わるのかと思いました。

やめたいばかりでしたから会社に出ていても、社員の前で気持ちがすごく落ち込んでいた。どうやって整理するかということばかりでしたので、私のそんな姿を見て皆が頑張ってくれたんだと思います。

よろこびづくりに熱くなれ

図を見てください。今日の本題ですが、図の頭に「よろこびづくり」と書いてあります。私たちの企業理念というほど大げさではないのですが、すべて喜びじゃないかなと思います。給料をたくさんもらうことも喜びではないかと思うのです。真ん中に「同じ情熱を持ちつづける」と書いてあります。その下にリーダーとか社長、トップ、自分と書いてあります。トップが方向を決めてこうやるんだ、こういう方向をつくるんだ、こうゆう方向に進むんだということを、私は社員に説明していなかった。そういう生きざまを示していなかつたんですね。トップリーダーはこう行くんだということをしっかりと決めること、これが経営者として極めて大切だと思います。

それから左側に「仕組みづくり」と書いてあります。どんな時代にも、流れにも破れない仕組みをつくる。商品の価格にもデザインにも、仕入れ方にも売り方にも、流通にもすべての面ですね。例えはこの前もビックリした話なんですが、私の友達が内蒙古^{うちもうこ}へ行きまして、米を宅急便で入れているんですね。各家庭に宅急便ですよ。もとの日本の占領地だそうで、ダムがあつて日本米が採れるそうです。年間一人200kgまで税金もかからないし、管理法にもひつかからないそうです。どんどん入れている。味噌屋さんが向こうで大豆を植えて、味噌を作つて、完全に無農薬でどんどん入れている。石もそうですね。もう韓国の時代が

終わつて、中国墓石をどんどん輸入するようになつた。韓国の3分の1、日本の5分の1くらい入っています。仕事も日本以上ですね。昔は悪かったんですが、規格の決まったものでしたら、すごく安くなるんです。30cm四方の大きさを1才と言いますが、日本の真ん中辺りの岐阜県から東京まで、その1才をトレーラーで運ぶのに600円かかります。11トン車のトラックで運びますと1,000円かかります。中国からは600円で持って来れます。中国から北海道につけても600円、イタリアから石を運んできても800円です。

そんな風に時代は流通を変えてしまった。売るものも変わつてしまつた。すべてが変わつた。それに対し、一体私は何をやつていたのだろう。そんなに時代が変わつたのに、同じ売り方で頑張れよとか、目標を立てていくら売れよというようなことしかやっていなかつたんですね。仕組みが足りなかつたと思いました。

人づくり、使命感に燃えろ

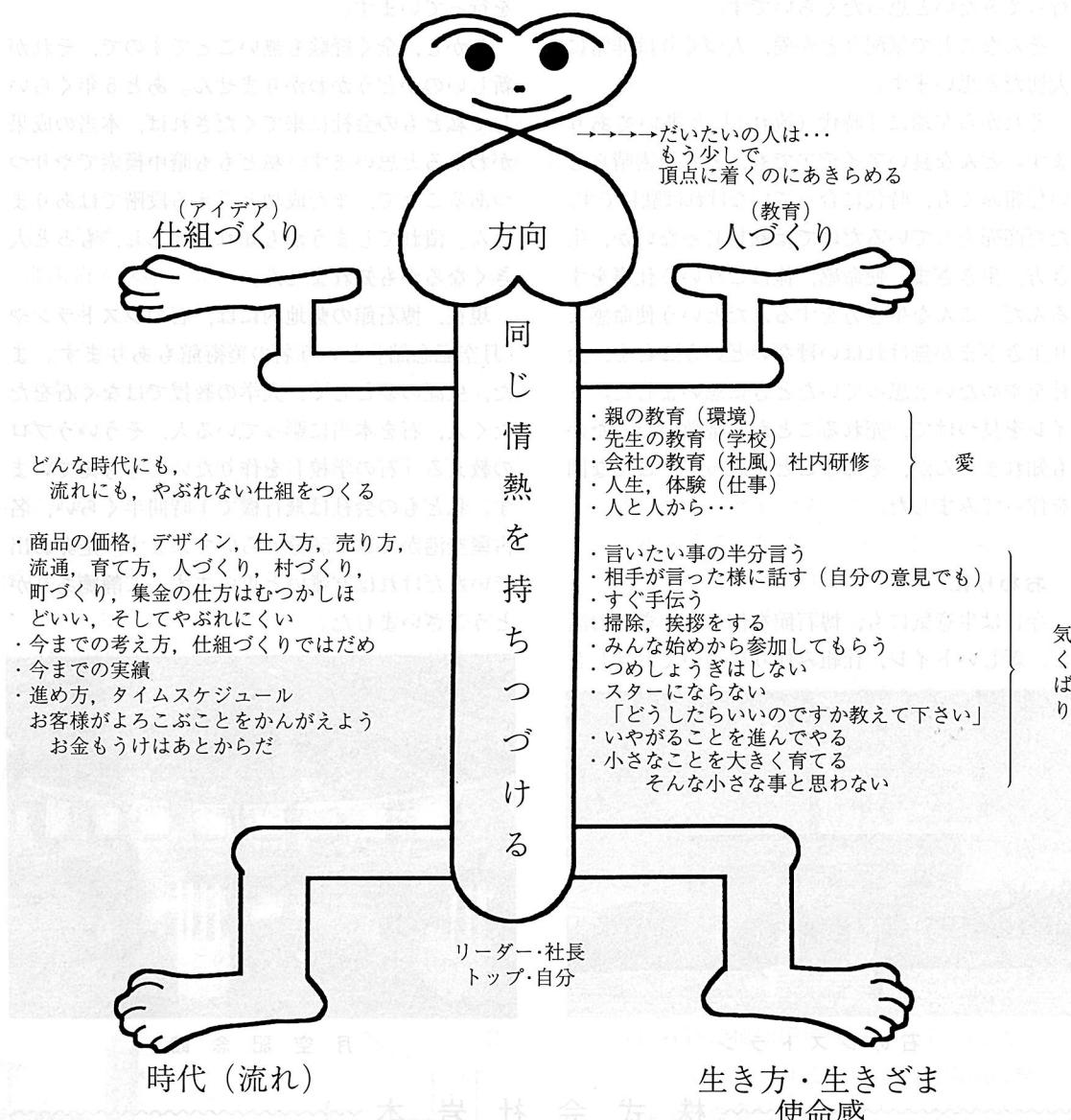
それから右側に「人づくり」と書いてあります。人間には色々あり、親の教育から先生の教育、会社の教育と色々受けつて来るわけですが、本当に人が会社を作る、人づくりが大切なあということを、そのやめたいと思っていた時に思ひました。人づくりというのはなかなかできませんね。自分で人づくりがなかなかできない。

うちで一番効果のあったのがすぐ手伝うことでしたね。図の真ん中辺に書いてありますが、荷物が着きますと、降ろしてきなさいではなくて、皆で「わあっ」と手伝いに行く。仲間意識ができますね。人間関係が良くなりましたね。それから掃除をする、あいさつをすることも効果があります。

今日も「雪の美術館」を案内していただきてびっくりしましたが、あそこはすごいですね。何がすごいかといえば、掃除とあいさつです。私も毎日掃除していますからわかりますが、タバコ一本落ちていません。掃除の方がさつさつと歩きながら、お客様がいても自分で拾つていますよ。幹部の方か社員の方かわかりませんが、本当に掃除が行

『石たち』(その2)

夢 愛 幸づくり
よろこびづくり



企業理念図

『石たち』(その2)

き届いていました。本当にすごいと思いました。だから、きれいな風土といいますか、環境を生んでいるんだな、すごい街だなと思いました。早速私どもの会社に帰って、皆を連れて来たい、また行ってみたいと思ったくらいです。

そんなことで気配りとか愛、人づくりは非常に大切だと思います。

それから左端に「時代(流れ)」と書いてあります。どんな良いアイデアでも、どんな素晴らしい仕組みでも、時代に合っていないければ駄目です。ただ商売をしているだけでは駄目じゃないか、生き方、生きざま、使命感、俺はこういう仕事をするんだ、こんな生き方をするんだという使命感なり生きざまが無ければいけないということを、会社をやめたいと思っていたときに思いました。トイレを見つけて、売れることができ一番救いだったかも知れませんが、そんなことを思って、こんな図を作ってみました。

おわりに

今日は生意気にも、博石館を作ったときのお話と、新しいトイレ、仕組み作りについてお話しさ

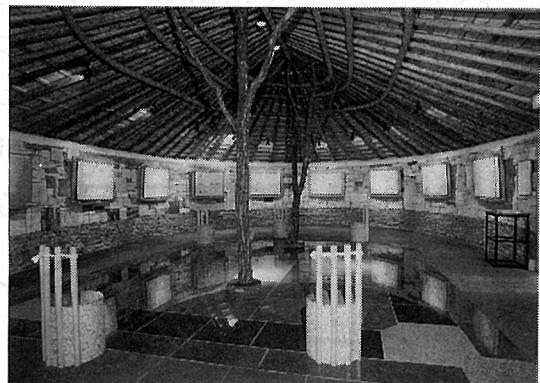


石のレストラン

せていただきましたが、全く新しい時代がやってきたと思います。人も経営も変えなければいけない。攻撃しながら守る、守りながら攻撃する新しい時代を、私たちで作っていこうと、色々な実験を行っています。

しかし、全く経験も無いことですので、それが新しいのかどうかわかりません。あと5年くらいして私どもの会社に来てくださいれば、本当の成果がわかると思います。私どもも暗中模索でやりつつあることで、まだ成功と言える段階ではありません。潰れてしまうかも知れませんし、もっと大きくなるかも知れません。

現在、博石館の敷地内には、石のレストランや「月空記念館」という名の美術館もあります。また、生涯の夢として、大学の教授ではなく石をたたく人、石を本当に彫っている人、そういうプロの教える「石の学校」を作りたいとも考えています。私どもの会社は飛行機で1時間半くらい、名古屋空港から車で50分くらいで来ます。是非出でていただければ有難いと思います。ご静聴ありがとうございました。



月空記念館

株式会社岩本

代表取締役社長 岩本 哲臣

〒509-73 岐阜県恵那郡蛭川村5263-9

☎0573-45-3003 FAX0573-45-2027

業種 石材発掘・加工・販売・施工一式、博物館経営、貴石類販売

年商 18億5,000万円

明治33年 創業

昭和49年 (株)岩本を設立

59年 岩本哲臣氏(4代目)社長就任

61年 博石館開館

63年 ピラミッド完成