

顔も分かってきて、そのメンバーがオモロい人ばかりだったので大和に決めました。今は業務縮小してしまいましたが、当時は売上が1,000億を超える石川県でも有数の企業でした。家業に戻るまでの3年間、お世話になったのですが、地上に二度も出たことはありません。デパ地下から出ることができない3年間で、お酒・和洋菓子各種物産品など様々な経験ができました。

## マイナスがあると 思っている以上の パワーが出せる

そんなときに母から突然連絡がありました。「会社が大変やからすぐ帰ってきて」母から何か頼まれごとをされたことはそれまでなかったのですが、これは相当な事態なんだと思います。

大和での仕事も面白くなっていたので未練もありましたが家業に戻ることにしました。平成11年(2000年)のことです。戻ると母から「お父さんに付いてきてくれた社員さんが困っている、あなたがなんとかしてあげて」当時は社員さんが5、6名、売上は3億ほどでしたが、先ほど言った詐欺のせいで負の資産が4万㎡メートルのゴミの山。その状況を目にする絶望しかない。私は解体のことについては何の知識もないデパートマン。会社再建とか本気で立て直させるなど希望を持つことができず、精算要員として呼び戻されたのだなとその時に思いました。

解体に関してはズブの素人の私。最初はどうもわかんない。100万円ほどの案件の見積りを50万円を出したり、30万円ほどの案件を100万円を出したり、そんなことが日常茶飯事。でも分からないから聞くしかあり



1.インタビューは宗守社長の会社にて。あっという間に時間が過ぎていきました 2.金沢市に本拠地をおく宗重商店 3.柔らかなデザインが印象的な会社ロゴ 4.オシャレな雰囲気の社内 5.インタビュー前の一枚、しっかりとネクタイを結び撮影スタートです

ません。同業の社長さんや建設業のお客様とにかく聞きまくりました。事の経緯を周囲が知っていたので、心配してくれた皆様が多かったです。二度は同じ失敗をしないようになりたかったです。一度は同じ失敗をしないようになりたかったです。一度は同じ失敗をしないようになりたかったです。

かもすべてメモして残すようにしました。家業に戻ってから今まで、どんな経緯で回復してきたのか全てアーカイブとして残っている。今となつては会社の大きな財産になっています。8年後の平成18年に4万㎡の廃棄物をすべて排出できました。とにかくこの負の資産を全部返さない許認可がおりない。実はそこがタイムリミットで平成18年までに完済しなければ解体する資格(建設業)も、廃棄物を運んで処理する資格(廃棄物処理業)もはく奪されるといギリギリのタイミング。周りの方の助けと私自身も本当に必死で働いて大ピンチを脱することができたのです。その時点で社員さんが20名ほどの会社になっていました。

なぜ解体の素人が多額の借金を8年で返すことができたのか?と聞かれるのですが、ここには3点あります。まず一つ目は「マイナスのパワーはすごい」。マイナスというのは、背伸びしても届かない電球をとるとき脚立みたいなもの。踏み台があるから思い切り背伸びして思っている以上のパワーを出すことができるのです。その証拠に8年で4億返したから、次の8年で4億貯まる!と思っていたら4,000万もたまりませんでした(笑)。二つ目に母親の言葉です。「宗重という会社を信じて入社してきた人を路頭に迷わせるわけにはいかない」。父が不在になった今、私が代わりになるのは使命とも思いましたし、その

境遇を恨んだことがないといえはウソになりますが、何とかしたいといけないという気持ちの方がはるかに大きかったですね。そして三つ目がサービス業での経験。解体の世界に素人が入ったからこそ見える業界の非常識を見つけたのです。

解体の世界で欠如していたもの、それがサービス感覚。荒くれ者が多いので、そこにはマナーもルールもモラルもなく、サービス業という感覚がまるでない。現場でタバコを吸ったり、大声でしゃべっているのも当たり前。身なりも汚い。挨拶もろくにしない。デパートマンとして生きてきた私にとっては衝撃的で、最初は本当に山賊に見えました(笑)。こんなことがまかり通る業界にショックを受けたのですが、もっと驚いたのはうちの会社が業界の中ではまだマシな方だったこと。前日に飲みすぎで翌日現場にこないとか、現場で職人同士が喧嘩を始めるとかも普通にあるような業界でした。そういつた状況を見ていて、自分がデパートマンとして学んだサービス感覚を会社のエッセンスとして入れることで、もしかしたらイケるかもしれない!となんとなく一筋の光が見えました。

## 借金の返済ではなく 新しいことに チャレンジできる

もし建設業で丁稚奉公していたらこんな発想は出ていなかったと思います。たまたまデパートという「お客様は神様です」を実践する企業にご縁があったことで、業界の常識は非常識そのものだと思いが付くことができました。社長が不在でデパート出身のボンボンが帰ってきて宗重も終わり、仕事も発注しない

方がいいと風評被害を流されて、悔しい想いをすることもありました。サービスという同業他社にはない概念の何パターンもの取り入れ方を考え実践しながら、もはや今の宗重には信用もお金もないからこれ以上落ちることはないという、半分開き直りのような気持ちでした。正直言えば父を憎んだ時期もありました。父を自己破産だけはさせたくありませんでした。でも私がなんとかしない限りはそうなるし、残してくれた社員さんが路頭に迷うから、それだけは避けたいといけない。一人だとして生きていたと思いますが、なんとかやりきる。こうできたのです。でも少し時間が経ち、こうした事実を知らない若い社員も増えてきました。

最近経営者の集まりに行っても「苦労知らずの二代目なんだね」みたいに見られることもありますが全く気にもしていません。後継ぎにもいろいろタイプがありますが、最初にとんでもない苦難があったのは今から考えれば経営者として良いスタートだったなと感じます。

ようやく再スタートでき、新規事業の許認可があり、平成19年の法人化とともに社長になりサイクルセンターを作りました。その時は本当に嬉しかったですね。借金の返済ではなく新しいことにチャレンジできる嬉しさです。返済中は新規事業もできないし、お金も借りることができません。あくまで社長代行という立場でしたから。とにかく売上をあげて利益出して返すほかにありません。でもこれようやく挑戦できる!と2億借りました。結局今も借金から離れられないのですが(笑)。そして本格的にブランディングや社員教育などの社内改革を進めていきました。父は私の結婚式当日の朝5時くらいに突然戻ってきました。私も母も妻も義理の両親もびっくり!どうも

