

●「女房を外せ!!」と怒鳴られて塾長の真意を知った

岩本 政一（株ヨシマルサン 代表取締役）

父親との経営方針の違いから独立し、妻の実家がある山梨県でクリーニング店を開業した岩本政一氏。経営をしていく中で、思うように業績が伸びず、悩みを抱えていた時に出会ったのが稲盛和夫氏であった。

●「下を向かず、従業員を大切に」

私は静岡県のクリーニング店の長男として生まれ、中学卒業後家業を手伝うようになりました。11年後、当時はバブル景気も手伝って年商1500万円の店が、年商6000万円に成長しました。父は仕事一筋で真面目な人でしたが、安定志向。「もうこれでいいのでは」と考えていました。一方の私はもつと頑張つて「夢の1億円」を目指したい。悩みぬいた結果、自分の力を試そうと50万円を手に妻の実家のある山梨県で1992年、10坪ほどの小さなクリーニング店をオープンしました。

盛和塾に入塾したのは、それから13年後の2005年のことです。当時の私は会社経営の勉強をしたことも、経営の本さえ読んだこともありませんでした。当然、「稲盛和夫」という経営者の名前も、「盛和塾」の存在も知りませんでした。一方で会社の経営は、思い切った設備投資をしたものの思うように売上が伸びず、赤字経営を続けていました。うまく行かないことに悩んでいた私を見かねたのか、先輩の経営者から盛和塾と一緒に経営を学ばないかと誘われ、面接を受けたのですが、あまりに何も知らない私に面接官の皆さんは、あきれ果てていました。

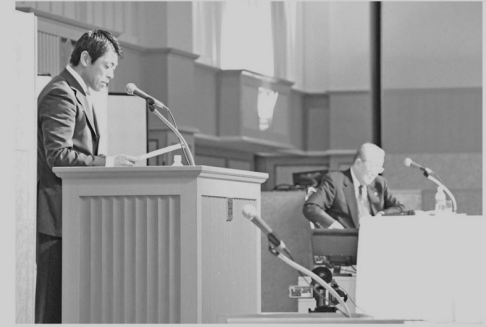
転機は入塾から1年経った2006年6月に訪れました。その日、私は栃木県渡良瀬で開催された盛和塾の塾長例会に出席していました。クリーニング代金を値下げするべきかどうか塾長に相談したくて、司会の方の「何か質問のある方はいますか」との呼びかけに、つい手を挙げたところ「どうぞ」と指名されました。

ところが、私の口から出たのは全く別の話でした。その数カ月前、社員が自殺しました。会社や仕事の原因ではありませんでしたが、「悪いのは会社だ」とご遺族からは厳しい言葉を投げかけられました。何より、社内が暗い雰囲気になり、「ここにしていると死んでしまうのではないか」という声まで上がり、それが辛くて多くの従業員が辞めていったのです。

気持ちになりました。そのくらい、当時の私は追い込まれ、自分自身を責め続けていました。二次会での問答後、塾長はわざわざ私と妻の席までやってきて、「元気を出して頑張りなさい」と声をかけてくださいました。それまでの私は、「売上を上げること」にばかり固執していました。しかし、塾長から「会社は利益を優先するよりも、まずは人を大切にし、規模は小さくてもいいから素敵なクリーニング屋にしないさい！」と言われ目が覚めました。商売は、まず人を幸せにすることが大事で、私は順番を間違っていたのです。売上を上げることばかり考えていたから、経営もうまく行かなかつた。そんな当たり前のことに、ようやく気が付くことができ、ならば塾長の言葉を信じて、もう一度経営にまい進しよう。その口、私はそう誓いました。

● 「女房を外せ」の本当の意味

2008年9月、札幌での塾長例会経営問答が終わったコンパの席で、私は突然、塾長に呼ばれ、隣の席に座ると、いきなり「いいか、今までどうにか経営ができてるのは、女房のおかげだ。だから、女房を外せ」



盛和塾塾長例会発表にて
岩本氏（左）と稲盛氏（右）

気が付くと私の中にたまりにたまったものが一気に噴き出すように、私は泣きながら塾長に話していました。さすがに周りの塾生の皆さんは驚いていました。言葉にならない私に塾長はこう仰いました。

「私にもそういうことがありました。下を向いていないで、残ってくれた従業員を大切にしてください。従業員の待遇を良くし、素晴らしいクリーニング屋さんにしてください」

この言葉を耳にした瞬間、私はこれからも会社を経営してもいいのだと許しを得たような

それで、いいじゃないですか！」
と言いました。すると、塾長が怒って
「お前の携帯を貸せ！ 俺が直接女房と話す！」
と言い出すので、
「結構です。自分の家のことなので、自分たちで決めます」
と反論しました。しかし、塾長は
「とにかく、今まで経営ができたのは女房のおかげだから、もう女房にはゆっくり休んでも
らえ。塾長にそう言われたと伝えろ」
とまで言ってくる。それでも、私は私で納得がいかないから、ムツとしていると、ついには
「分からないのか、お前は！ 俺がお前に言いたいのは、『頑張れ!!』ということなんだ。
努力が足りないよ、お前に言いたいんだ!!」
と怒鳴られてしまい、さすがに私も
「分かりました。必ず実行します」
と言って、その場は終わりました。
その後、私は改めて塾長の仰ったことの意味を考えました。そして、山梨の盛和塾開塾の
準備をしている時に塾長と二人で話したことを思い出しました。私たちは「誰にも負けない
努力」について話し合っていたのですが、私は塾長に

というわけです。この時は正直、妻を辞めさせろなんて変なこと言うなあくらいに思ってい
たのですが、11月の山梨での開塾式でも、さらには12月の忘年会でも、わざわざ塾長のほ
うから「女房を経営から外せ」と言ってくるのです。ところが、当の本人、妻は「私は仕事
が好きなんだから、辞める必要はない」と言います。困り果てました。
実は中卒で働き始めたこともあり、スーツを着た人が集まるような経営セミナーは見下さ
れているように感じて嫌いだっただけに、
「稲盛さんはそんな人じゃないわよ。あなたは売上を上げること、会社を大きくすることし
か考えていないけど、稲盛さんは違う。稲盛さんの本には『人を大切にしろ』とか大事なこ
とが書かれている。入塾したら、きつと勉強になるから」
と盛和塾を勧めてくれたのは妻でした。彼女は私が「稲盛和夫」の名前さえ知らない時から、
塾長の素晴らしさに気付いていました。そんな彼女に会社を辞めてくれなど、言い出せるわ
けがありません。
2009年3月の代表世話人会のコンパで塾長の隣に座りました。「また色々言われるの
はたまらん」と思った私は、知らん顔をしていました。すると、塾長が懲りずに
「女房を外せ」
と言ってくる。さすがに私は
「塾長、はつきり言わせていただきますが、女房と話したら仕事がしたいと言っています。

そのころの私は朝から晩まで一生懸命働いていましたが、従業員を大切にしているか、世のため人のためになっっているかという点、はなはだ疑問でした。つまり、私は努力する心のスタート地点が間違っていたのです。気付いて、意識を変えて実践してみると、まわりの景色が一変しました。同じように朝から晩まで一生懸命働くにしても、その先に従業員や妻や家族を思いやる気持ちが生まれたのです。

妻を経営から外したことで、妻自身にも変化がありました。私たちには重度の知的障がいを持つ娘がいるのですが、時間ができたことで妻の気持ちも今以上に娘へ向くようになってきました。障がいを抱える方のサークルやボランティアの皆さんとの時間を持つこともできるようになりました。仕事が忙しく、ずっとそうした時間を持つことができず、彼女も辛かったのかもしれない。塾長は娘のこともよくご存じだったので、きっと娘や妻のためを思って「俺が電話するぞ」とまで言って私を叱咤してくださったのです。塾長の檄げきがなければ、私たち夫婦だけでは決断できなかったでしょう。

●家族のように従業員を愛し続ける

塾長と出会うまでの私は、従業員に相談したり話しても仕方がないと、思っていました。



岩本夫妻と稲盛氏（中央）

『誰にも負けない努力をしよう』と経営者に言うのは分かりますが、従業員にどう伝えればいいのか、と尋ねました。塾長はしばらく目を閉じ考えた後、静かな声で「お前の背中で見せる」と仰いました。その言葉を思い出した瞬間、塾長の「女房を外せ」という言葉とつながり、「そういうことだったのか！」と膝を打ちました。

企業データ

- 企業名 ● (株)ヨンマルサン
設立 ● 1992年3月29日
所在地 ● 山梨県南都留郡富士河口湖町船津3161-2
従業員 ● 80名
事業内容 ● 一般クリーニング事業、全国宅配クリーニング事業、コインランドリー事業、アパレル事業、フード事業

それが盛和塾に入塾し、塾長や仲間と出会ったことで、あるとき従業員との関係は恋愛というよりは「家族愛」に近いものだと思ってきました。恋愛は熱しても冷めることがあります。が、家族はそうではありません。これこそが、塾長が教えてくれた愛情だと思います。「女房を外せ」などまさに家族愛で、普通、赤の他人にそこまで言う人はいません。確かに人の家庭にまで入り込んでくるような言動ですから、嫌な人は嫌でしょう。でも、愛情があるからこそなのです。以来、私も塾長に倣い、家族愛の気持ちで従業員に接するようにしています。一方通行でもいいから、従業員を愛し続ける。これが塾長と出会って、一番変わった点です。

塾長は上場企業の優秀な人ばかりでなく、私のように出来の悪い人間にも同じように声をかけてくれます。学者など「先生」と呼ばれるような人から、パート、アルバイトに至るまで、同じように思いやりあふれる付き合いをしてくれる人です。

ただ、私はある時、気が付きました。私が一生懸命やっていないときは、なんとなく冷たいのです。反対に真剣に働き、やる気がみなぎっている時は塾長から声がかかる。つまり、塾長は私たちの能力よりも、熱意を見ている。熱意があり、一生懸命努力を続けないと、塾長とともに歩むことはできない。私は今も、そう自分に言い聞かせながら働いています。