



検索

東洋経済

ONLINE

- Top
- ビジネス
- 経済・政治
- グローバル
- Tech
- キャリア・教育
- マーケット
- カルチャー
- 生活
- ランキング



東洋経済オンラインをフォローする



お知らせ 6カ月連続で最高PVを更新しました

トップニュース | 11月13日



いまだき2ドアの新型高級車が果たす役割
レクサスはなぜクーペ「RC」を出したのか

好調新料金プランの“副作用”は大きかった
ドコモ「下方修正」にNTT鶴浦社長が吠えた

ビジネスユースの使い勝手は不十分
羽田が国際空港になりきれていない理由

日中首脳会談を受け、韓国が揺れている
韓国大慌て、「まさか日中首脳が会うとは！」

「ベンチャーに成長を、
大企業にイノベーションを」
Drive open innovation.

Deloitte トーマツ
トーマツベンチャーサポート株式会社

ワタミの株主優待券が使いやすくなった！ **NEW**



インドで流行るもの、それは「電池式冷蔵庫」 **NEW**



2分30秒でわかる、「APEC首脳会談の成果」



あなたは大丈夫？「セックスレス大国」日本



「グローバルやんちゃ夫」が作る“最高の会社”



河川敏の大型死骸…子犬工場は罪に問える？



アクセスランキング

1時間 24時間 週間 いいね!

1位

女性差別？男性差別？
あなたは大丈夫？「セックスレス大国」日本

2位

日中首脳会談を受け、韓国が揺れている
韓国大慌て、「まさか日中首脳が会うとは！」

3位

そこそこ休みが取れて、稼ぎのよい仕事を希
東大生「やりたい仕事がない。弁護士かなあ」

4位

好調新料金プランの“副作用”は大きかった
ドコモ「下方修正」にNTT鶴浦社長が吠えた

5位

中国が真のリーダーになるために必要なこと

「グローバルやんちゃ夫」が作る"最高の会社"

「従業員は家族」経営でも利益を出す、夫婦の戦略

治部 れんげ：ジャーナリスト、編集者

2014年11月13日



地方都市で、やんちゃ夫とその妻が目指す最高の会社とは？

岩手県盛岡市の郊外にある「川上塗装工業株式会社」は、一見、普通の塗装屋さんだ。1～2階吹き抜けの資材置き場と併設されたオフィス。一步室内に入ると、若いカップルが迎えてくれた。社長の川上秀郎さん（35歳）と専務の冴華さん（31歳）。ふたりで2歳の娘を育て、従業員7人の会社を切り盛りしている。

結婚して8年目。夫が独身時代、26歳のときに創業した会社は10年目を迎える。「社長になった動機」が面白い。

「見返してやる」。いったい誰を？ 近所の人を。どうしてそんなふうにしたのですか？「あそこのバカ息子、と思われていたはずだから、社長になって見返してやりたかったんです」。

ストレートな本音の背景には、少年漫画の世界があった。秀郎さんの「やんちゃ」ぶりは半端なく、中学生のときは警察や消防署のお世話になったほど。母親からは「一緒に死のうと思った」とか、「あんたひとり育てる労力で、おとなしい女の子な

ら15人育てられる」と言われたほどだ。

この子はどうなってしまうのか……。心配した母が息子を託した先は「マグロ漁船」。秀郎さんが乗り込んだのは、遠洋漁業でブラジルまで行く船だった。先輩船員との顔合わせで15万円もらうと、15歳の少年は即「乗ります！」と答えていた。

1年半、そのマグロ漁船に乗った。現金が飛び交う世界で、3カ月に1回45万円もらえた。そして秀郎少年のやんちゃは、海を越える。スペインのラス・パルマスに着いたとき、勝手に船を降りて逃げ出してしまったのだ。「8カ月くらい遊んでいました」。ビザもなし、船員手帳もなし。不法滞在である。

でも、当時を思い出す秀郎さんの表情は本当にうれしそうだ。港町で「ポン引きのトニー」や「マルコ」と遊ぶ日々。言葉も何となく通じる。身元不明のアジア少年の存在は、やがて地元で知られるようになり、日本に強制送還されたのは、16歳か17歳のときだという。まさに、グローバルやんちゃ。

もちろん母は搜索願を出し、必死で息子を探していた。当時を思い出し「見返してやる！」という冒頭の発言につながる。

夫の会社運営に消えた、妻の留学資金

帰国後しばらくは、職を転々とした。「俺は職もないのに、いい会社に入りたいと思っていたんですね」。秀郎さんにとっての「いい会社」とは「従業員みんなのことを家族のように思ってくれる会社」。屋根板金の仕事をしていたとき、ひとり、そういう社長がいた。その人のことを「オヤジ」と今も慕う、67歳の社長は、秀郎さんを息子のようにかわいがり、学校にも通わせてくれた。

「オヤジは働いている人のことを考えてくれる。俺のすべてを認めてくれていた。楽しくて、優しくて、この人の下で働いたら給料いらなないと思いました。愛があったんですね」。そんな会社を、いつか作りたいという夢が生まれ、帰国後8年で塗装会社を創業した。

結婚したのは夫28歳、妻24歳のとき。付き合って3年経っていた。当時のことを振り返り、妻の冴華さんは「付き合ってから1年間で職を4つも変えていたので、心配だった」という。そして不安は的中する。

冴華さんは子どもの頃から「留学して英語を勉強してグラフィックデザイナーにな



る」という夢を持っていた。中学生・高校生の頃からアルバイトをして貯めたおカネが、21~22歳のときには360万円になっていた。それは、すべて、夫の事業につぎ込まれた。

「グローバルやんちゃ夫」こと、社長の川上秀郎さん（35歳）と、妻で専務の冴華さん（31歳）

最初は300万円を留学資金に残しておこうと思い、「60万円だけならあなたの仕事に投資するよ」と言った。秀郎さんはそのおカネで脚立や材料を買い「もう少し、もう少し」と借りを増やすうちに、冴華さんの貯金は底を突いた。

その後も冴華さんの苦労は続く。外で働いた分のおカネは、すべて夫が経営する会社の従業員の給与に流れていった。毎晩、パソコン作業も手伝い、年末は経費の精算なども大変だった。当時の年商は3000万円。従業員7人には月18万円、経営者夫婦は12万円で暮らしていた。

「あれは暗黒の5年間でした」と冴華さんは振り返る。一方で楽観的な秀郎さんは「一生懸命まじめにやっていたら、おカネはついてくる」と思っていた。

どうして、別れなかったのですか？ そもそも、どうして、堅実な冴華さんが、こういう男性と結婚したのですか？ ストレートに尋ねると、ストレートな答えが返ってきた。「こいつと付き合ったら苦労するけれど、こいつしかいない！と思ったのです」。秀郎さんの家庭の事情を知り、この人は愛情を求めているんだな、とわかったこともある。

それでも、苦労して貯めたおカネをすべて使い込まれるのは、つらかったはずだ。冴華さんは一度、先輩経営者の女性に、愚痴をこぼしたことがある。そのとき、先輩女性はこう言った。「別れることも、（夫の仕事を一緒に）やらないことも、できたよね」。核心を突かれて冴華さんは思った。「そうだ、私が選んだことなんだ」と。まじめなだけでなく潔い性格なのだ。

経営戦略を考える中で出合った「アート塗装」

腹をくくったのは、結婚3年目、冴華さん、26歳のとき。夫婦一緒に経営の勉強をし、今後の戦略を考えるようになった。特にこの頃、地元の岩手県中小企業家同友会で半年間勉強し、経営の目的や、ほかの塗装会社とどう違いを出すか、徹底的に考えたことが今につながっている。

川上塗装工業の事業の柱になる「アート塗装」に出合ったのもこの頃で、盛岡市の塗装工業会が開催した講習会に出席し、群馬県の会社が大理石のように見えるアート塗装を披露するのを見て「これだ！」と思った。冬に仕事が忙しくない時期を利用して、早速、社員皆で練習した。写真に映っているオフィスの壁も、アート塗装によるものだ。



「僕の人生で大きな出来事は3つあります」と秀郎さんは言う。「1つめは大きな事故に遭ったこと。2つめは中小企業同友会での勉強会……」。そのとき、冴華さんが言った。「私と出会ったことじゃないの!？」。するとすかさず「今、言おうと思ってたんだよ!」と秀郎さんが切り返した。こんなところにも、裏表のない夫婦のコミュニケーションがうかがえた。

現在の年商は約5000万円。かつては元請け1割、下請け9割で利益率1割くらいだったが、アート塗装を始めてから、元請けが7割へと上がり、利益率は4割にまで上がった。

細かい工夫も積み重ねている。「建設業界の現場には不良っぽい人が多いんです」と秀郎さん。「茶髪、ニッカはいて、ピアスであいさつしない、みたいな。仕事の質が低くて冬になると雇用を切っちゃう経営者が多い。そうじゃなくて、僕は当たり前のこととして“いい仕事”をしてお客様に喜んでほしい。そして、いずれは日本一の“One Piece”みtainな会社を作りたいんです」。

妻も育む、大きな夢

夫の夢は「みんなが幸せな会社」。中古住宅をアート塗装で生まれ変わらせ、新しい市場を作りたい。一方、妻の夢は「コミュニティカフェを作ること」。建物2階にある広いスペースをショールーム兼カフェにして、子育て世代が集まってお茶を飲んだり、塗装のワークショップができるようにしたいと考えている。

着想が生まれたきっかけは、地元の盛岡市にある、もりおか女性センターが開いた、女性向けの起業塾「芽でる塾」に冴華さんが参加したこと。受講生の多くは「やりたいことがたくさんあるけれど、家庭の事情などで難しい」女性たち。「このカフェを、みんなが夢をかなえる場所にしたい」と冴華さんは意気込む。

たとえば「ワンデーシェフ」。料理好きで、いつか自分のお店を持ちたいと考える人はたくさんいるが、急にお店を開くのは難しい。1日だけ、自分が作ったものを出すことなら、できそうだ。ネイルサロンを開きたい人に小さなテナントとして使ってもらうこともできるだろう。こういう場があれば、仕事が減りがちな冬にもスペースと人を活かすことができるかもしれない。

子育ては秀郎さんの考えも変えた。「初めて子どもができて、女の方は本当に大変だなあと思いました。ぜんぶ子ども中心になりますからね」。子どもの頃、母に苦労

をかけたことを思い出し、悪かったな……と考えることもある。そして、今、皿洗いと掃除、そして娘の送り迎え当番は彼の仕事だ。朝、保育園に送る当番の日は「お風呂に入れて髪もかわいくしていきます」と目じりが下がる。

基本的には夫婦で家事育児を回す。保育園が少ない問題は、盛岡市も東京近郊と変わらない。両立の課題はあるけれど、夫婦からは、不満や愚痴はほとんど出てこないのは、乗り越えた山が大きいからかもしれない。

それに何より、ふたりには明確な夢がある。アート塗装で経営を安定させ、コミュニティカフェで冬場の仕事と地元の母親の居場所を作り、建設業界の現場のイメージを変える。どれも一筋縄でいかないはずだが、秀郎さんはきっぱり言う。「うまくいくかはわかりません。でもやってみます」と。

「今、従業員は何人ですか？」と問うと「〇〇くん××ちゃん……」と夫婦は経営者というより、お兄さんお姉さんのような表情で「みんな」の名前を挙げていた。結婚、起業、経営、育児……。いくつもの山を越えて進化した、若く器の大きい夫婦がそこにいた。



東洋経済新報社

Copyright Toyo Keizai, Inc., all rights reserved.