

東北学院と経営者

開会挨拶・趣旨説明

東北学院大学経営学研究科長・経営学部教授 鈴木 好和

学長挨拶

東北学院大学学長 大西 晴樹

第一部 基調講演

第1 報告

火災による犠牲者ゼロの世の中を目指して！～安全・安心のDNAを次の時代に継承～

ホーチキ株式会社 代表取締役社長 山形 明夫

第2 報告

仕事を楽しむ人とのつながりかた

株式会社一条工務店宮城 代表取締役会長 峯岸 良造

第二部 パネルディスカッション

司 会：鈴木 好和（東北学院大学大学院経営学研究科長）

パネリスト：山形 明夫, 峯岸 良造, 秋池 篤（東北学院大学経営学部准教授）,
竹内 真登（東北学院大学経営学部講師）

日 時：2019年10月17日（木） 14：40～17：00

会 場：土樋キャンパス 8号館5階 押川記念ホール

【開会挨拶・趣旨説明】

鈴木好和

東北学院大学経営学研究科長・経営学部教授

これより2019年度、東北学院大学経営研究所起業家シンポジウムを開催させていただきます。本日は多数ご来場いただき、関係者一同ありがたく厚く御礼申し上げます。私は本日、司会進行を務めさせていただきます、経営学部の鈴木好和でございます。開催に先立ちまして、この度の台風19号によります犠牲者のために、1分間の黙とうをお願いいたします。

(黙とう)

ありがとうございました。本日のテーマは、昨年に引き続きまして、『東北学院と経営者』でございます。このシンポジウムは東北学院大学卒業生の経営者にお話を伺い、大企業で出世したいとか、起業したい、また、トップマネジメントの仕事とはどういうものかを知りたいという学生、卒業生および一般市民の皆様のために開催させていただきます。

帝国データバンクによりますと、2019年現在、東北学院大学出身の経営者は、昨年度より12名減少しまして、1733人になりました。これは全国第29位の京都大学に次ぎ、全国第30位でございます。1733人には東北学院に連なる幼稚園、中学校、高校の卒業生は入っておりませんので、もっと多いことは間違いございません。残念なことに、この数字は2年前と比べますと、29人も減少しております。経営者数の減少にはいろいろな原因が考えられますが、震災や人口減少など、経営環境の変化が影響していると思われまます。しかし、こうした苦難を乗り越えていきたいと考えています。

最近では大学在学中や卒業後すぐに起業するケースもあります。経営者のかたがたのお言葉を参考にさせていただきながら、さらに多くの経営者を育てていく所存でございます。本日はホーチキ株式会社、代表取締役社長、山形明夫様と株式会社一条工務店宮城、代表取締役会長、峯岸良造様よりお話を伺います。開催にあたりまして、本学学長大西晴樹より開会のごあいさつを申し上げます。よろしく申し上げます。

【学長挨拶】

大 西 晴 樹

東北学院大学学長

皆さんこんにちは。経営研究所の起業家シンポジウムにお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。本日は、ホーチキの社長の山形明夫様、それから一条工務店宮城の会長の峯岸良造様においでいただきました。いずれも本学のOBということでございます。イノベーションはシュンペーターが使う言葉でありまして、技術革新が進まない時代は進まないということになります。誰かがその役割を果たしていかないといけません。ただこれは、何も高度な技術を持った人だけが成し遂げられることではございません。必要は発明の母と申しまして、必要をしっかり見抜くことが大切なことだと思います。

実は私は経済学部で経済史を講じてきました。産業革命期のイギリスにG・ブラマーという機械工がおりました。彼は、われわれの生活になくてはならない三つのもを発明しました。その一つは、水洗トイレです。これは今、必需品になっておりますが、それまでは、パリのようなどころでもおまるみたいなものに汚物を入れて、道路に投げ捨てていたという時代でございました。次に何を発明したかと言いますと、各部屋になくてはならないもので、それは実は消火器でございます。火事になって焼けてしまうことに対して、人間は無防備でいいのかという問題を解決しました。三つ目は、誰も50年間、開けたことのない精巧な鍵です。

恐らく山形社長の担ってらっしゃる仕事は、火事を予防、予知するということでありますから、まさにブラマーの発明の延長線上にあるということになるわけです。

さて、イノベーションは、伝統主義と戦わなくてはなりません。伝統主義とは何かというと、今までどおり同じことをしていれば、人間は生きていけると考えることです。今日おいでいただいた一条工務店の峯岸会長は、実は材木商の三代目であるとお伺いしております。木材を工務店に卸すだけでいいのかと感じられたということでございます。会長は木材を販売するよりもむしろ、木材で建物を作って販売していく、それをすることによって、より良い商品を、家を届けたいというところまで考え方を押し進められました。伝統的な木材店が行わなかった革新を進めたということでございます。

こういう形でイノベーションは、人々の生活の必要性を深く洞察することができる人たちと考えてもいいと思います。本学は、キリスト教に基づく人格教育である『LIFE, LIGHT AND LOVE FOR THE WORLD』をスクールモットーとしています。LIFEとは、人間の生活これすなわち必要であります。そこをしっかりと、私たちが人間の尊厳を守るために何が必要なかを考えていくということが大切なことです。LIGHTというのは知恵であります。これをもって現実に対処していくということです。最後のLOVEは、自分たちの愛がまさにこの世の人たちに受け入れ

られるということです。FOR THE WORLDと愛の目的を述べております。

建学の精神，スクールモットーに沿うという意味において，企業家シンポジウムを開催できることを大変うれしく思っております。きょうのシンポジウムが皆さんにとって，より実り豊かなものであることを祈念して，学長からのあいさつと代えさせていただきます。

第一部 基調講演

【第1報告】

「火災による犠牲者ゼロの世の中を目指して！」

～安全・安心のDNAを次の時代に継承～

山形 明夫

ホーチキ株式会社 代表取締役社長

ただいまご紹介をいただきました，山形です。本日は，母校でお話しする機会をいただいた事に御礼を申し上げます。また，この場をお借りしまして，先日の台風19号で被害にあわれた皆さまへ，心よりお見舞いを申し上げます。まだ被害の全容は明らかになっておりませんが，報道によれば宮城県内でも17河川の決壊（けっかい）が確認されているとのことで，被災地の一日も早い復興を心からお祈り申し上げます。

さて，これからスライドにある通り，「火災による犠牲者ゼロの世の中を目指して！～安全・安心のDNAを次の時代に継承～」をテーマに，お話をさせていただきます。今日，お話しさせていただく内容は，会社に関する説明が多くなりますが，1つでも皆さまが感心を持っていただき，これからの人生に少しでも役立てて頂ければと思っております。テーマに沿って，大きく3つに分けてお話しさせていただきます。最初に，自己紹介をかねて学生時代を振り返り，次に，当社ホーチキについて，昨年100周年を迎えましたのでその歴史を振り返りながら①創立の原点に学ぶ理念の重要性，②グローバル時代のコミュニケーション力の必要性，③社会貢献の大切さ，についてお話しさせていただきます，最後に将来ある皆さまへ，期待を込めてメッセージをお伝えしたいと思っております。

まずは，簡単に自己紹介をさせていただきます。私は宮城県石巻市出身で，つい3日前の10月14日に誕生日を迎え69歳となりました。石巻高等学校在学中に，写真にもある通り部活で卓球に熱中しておりました。卓球は当時，今のようにメジャーなスポーツではありませんでしたが，練習の成果やメンバーにも恵まれ，運よくインターハイ広島での大会に団体とダブルス，そしてシングルスでも出場することができました。この年になると，もうラケットを握ることはありませんが，卓球の試合をテレビで見ていると，つい力が入ってしまいます。卓球は個人競技ですが，試合に出るまでには部員をはじめ多くのサポートがあります。個人競技ですが，チームで試合をしていると言う感覚は今でも大切にしています。

次に大学時代ですが今から46年前の1973年に工学部機械工学科を卒業しました。大学時代に学んだことを集約すると，①卒業論文を書き上げることで味わった「達成感」と，②実験・実習などをおして体験できた「共同作業」です。この2つは会社に入ってからでも役立っていると思っております。今でも，年に一度は大学時代の仲間と再会し親交を深めております。具体的には，

毎年、宮城や福島に一泊をして、仲間とともにゴルフや小旅行を楽しんでおります。なんでも話せる仲間と過ごす時間は、利害関係もないこともあり、とても心が休まります。これは、できる限り続けたいと思っていますし、地元近辺に集うことで少しでも復興につながればとの思いもあります。

さて、これからは当社について簡単に説明いたします。当社は、昨年2018年4月に創立100周年を迎えた、日本で最初の火災報知機メーカーであります。商品の開発から生産、そして営業、施工、メンテナンスまで一貫体制で取り組んでおります。100年を超える歴史ある企業で、火災防災を中心に国内外にビジネスを展開しております。事業内容としては、火災防災事業を中心に、セキュリティ事業などを展開しております。グループ会社を含め、2,125名の従業員が国内、海外で働いております。売上のメインは火災報知設備で、売上の約7割を占めております。昨年度の売上は約780億円、営業利益は約49億円となっております。また海外売上は120億円弱となっております。海外で働く従業員も約600人と、全体の30%弱が海外従業員で構成されております。さて、これから一つ目のキーワードである「理念の大切さ」についてお話しをさせていただきます。

まず、当社の経営理念を説明致します。スライドにある通り、「人々に安全を」、「社会に価値を」、「企業をとりまく人々に幸福を」が経営理念となっております。この経営理念は、今から40年前の1979年に制定されております。これは創立時の理念や、積み重ねてきた当社のマインドを言葉で定義したものであります。人々に安全を提供するという大きな理念のもと、商品やサービスをおし社会に価値を与え、また株主さま、従業員や協力会社さま、地域の皆さまと、今で言うWin-Winの関係を築くものであります。この経営理念が、歴史的にどのようにして築かれたのか、当社誕生の経緯を時代と共に振り返って見たいと思います。

このスライドにある通り、1918（大正7）年、当社が創立された年は、第一次世界大戦が終結、日本では米騒動が勃発しておりました。生活は豊かでないものの、西洋文化の影響で写真にある通り、女性の服装も着物から洋服へとモダンになり、大正デモクラシーと言われ、民主主義を模索した時代でもありました。このような時代背景で、当社の創立は、ある男性の「安全」への情熱からスタート致しました。後ほど仕掛けた人、創立の背景、どのように資金を集め会社を創立したのか、どのような技術者が関与したのか？を説明しますが、実はこの創立時の経緯こそが、当社の「火災による犠牲者ゼロの世の中を目指す」、安全・安心のDNAとして、今現在に引き継がれております。それではこれから、当社の創立経緯を説明致します。当時は、会社として企業化する構想はあったものの、火災を科学的に予防しようという考え方が無かったこと、また、火災報知設備の設置には巨額の費用が必要でした。当時の資料をみますと、火災報知設備を東京に導入する場合、警視庁の年間予算の倍近い費用が見込まれ、火災報知設備の導入は具体化しませんでした。

さて、このような状況でしたが、東京を安全な街にしていきたいという一人の男性の熱い思いが、様々なハードルを越えて当社を誕生させました。その熱い思いを持った男性が、警視庁の亀井警視総監でした。当時、警視庁が消防行政を所管しており、明治の末頃から、東京にも火災報

知設備の導入を検討しておりました。輸入品ではコスト高になることから、国内品で検討し、今現在もある沖電気工業（株）に協力を求めたところ、同社のエンジニア 三好盛晴（みよしもりはる）技師が開発を担当することになりました。その結果、1913（大正2）年に、“みよしもりはる”氏のイニシャルを取った”MM式と呼ばれる火災報知機”が完成しました。

次の課題は設置のための資金集めでした。資金面での打開策として、損害保険会社に協力を求めました。「火災報知設備の役割は火災の防止により人命や財産を守ることであり、災害を減らすことで損害保険会社にもメリットをもたらす」ことを強調し、実現までさらに数年を要しましたが、十数社の名だたる損害保険会社が出資に応じて、1918（大正7）年に東京報知機株式会社、現在のホーチキ株式会社が誕生致しました。資本金は100万円、従業員16名でのスタートでした。そして創立からなんと2年後の1920（大正9）年に、日本初の火災報知設備が日本橋に設置されました。スライドにある通り、押しボタンを押すと消防署にその場所が信号で通報され、消防署員が消火に駆けつけるという極めてシンプルな仕組みでした。火災報知設備の開通式には多くの来賓が招かれ、当時の岡警視総監が開通式のボタンを押し、近代の火災防災がスタートしました。東京を安全な街にしたいという思いが、具体化した訳であります。この火災報知設備が原点となり、時代と共に進化し、様々な建物・施設に導入され、安全を提供していくことになります。

以上が、創立の精神のエッセンス、創立前後の歴史であります。亀井警視総監の熱い思いが、当社の経営理念に色濃く反映されていくことになります。

安全・安心のDNAを示すもう一つのエピソードを紹介させていただきます。これは、第二次世界大戦前後の話になりますが、当社の取締役会で軍需工場への転換が議論されたことがありました。経営陣にとっても、利益が出る軍需工場は魅力的でありました。しかし、当時の支配人である清瀬二郎が、創立の精神に反することから辞任覚悟で軍需工場転換に反対し、防災事業で生き残りをかけることになりました。経営は厳しかったようですが、株主の支援もあり何とか経営を続けてきたようです。また、困っている人に何を提供すれば良いかを考え、工場では、残された材料で弁当箱や電熱器を生産、販売し当座をしのいだそうです。清瀬支配人の判断は、創立の精神や理念に基づいての判断ですが、私自身も何か経営上の課題があれば、経営理念に基づき結論を導いていくようにしております。

さて、理念についてのまとめになりますが、東京への火災報知設備の設置構想、会社創立、日本初の火災報知設備設置に至るまで、いくつかのハードルを越えて実現致しました。これは、東京を安全な街にするという亀井警視総監の熱い思い、信念が、関係者を動かしたと言えます。この信念が「火災による犠牲者ゼロの世の中を目指して！」という当社のDNAとなり、現在の経営理念に引き継がれていったと思っております。何かを成し遂げるには、「なぜそれをおこなうか、それをおこなうことで社会にどう役立つのか」を明文化した理念が必要であり、理念をもとに、会社であれば従業員を束ね、組織としての活動が展開できる訳であります。組織を永続させるためにも、理念の浸透と、次世代への継承が必要であると言えます。

次に、話題を変えまして、グローバルな時代において、学生時代にコミュニケーション力を高

め、視野を広げると言う大切さのお話をさせていただきます。皆さんは、GHQはご存知でしょうか？歴史の勉強で多少触れたことがある言葉だと思いますが、GHQと当社の関係について説明いたします。

第二次世界大戦終戦後、GHQによる建物の接收、利用が始まりました。その建物の一つが警視庁消防部、現在の東京消防庁です。設置されていた火災報知設備を調べた際に、技術の水準が高い当社の設備に関心が集まりました。このことが縁になり、昭和20年10月、終戦の2ヶ月後にGHQ総司令部のハリス中尉が清瀬支配人を訪問され、清瀬支配人が英語が堪能であったことも幸いして、進駐軍の接收物件に火災報知設備を設置、メンテナンスするように当社が依頼を受けました。戦後の物資不足のなか、部材をかき集め生産対応をおこなったようです。GHQの防災に対する意識の高さと、その要求を満足した当社の設備、そして清瀬支配人の英語が堪能であったことが幸いしたといえます。何がどう幸いするかわかりませんが、皆さまも是非語学を学んで頂ければチャンスは増えると思います。GHQからスタートし、当社では比較的早くグローバル化への意識が高まったと思います。

当社の海外市場への進出ですが、1961年にMM式火災報知設備をバンコクへ輸出したことからスタートし、ご覧のような流れで進み、1972年にはカリフォルニアに現地グループ会社としてホーチキアメリカを設立し、その後1991年イギリスにホーチキヨーロッパを設立し現在に至っております。当社の現時点での海外展開について説明致します。細かい字で恐縮ですが、海外拠点としては、13拠点をもち、展開エリアが129カ国となっております。英国、オーストラリア、東南アジアでは一定のシェアを確保しております。

次に、生産体制についてですが、日本、アメリカ、イギリスの3極体制を構築しております。角田市にある宮城工場を、生産における火災感知器のマザー工場と位置付けて、宮城で生産ラインや生産方法を確立し、課題をつぶし、その上で海外へ生産移管する流れとなっております。品質面でも、日本の厳しい品質基準を海外工場にも適用し、どの市場でもメイドインジャパンの高い品質を確保しております。日本の生産技術者も定期的に海外へ出張し、現地での生産指導に携わっております。もちろん海外からも研修でエンジニアが来日し、日本の技術を習得しております。

海外売上への伸びについて簡単に紹介致します。会社としても、海外事業の拡大を経営方針の柱の1つに取り入れております。スライドにある通り、2010年度が44億円の売上でしたが、2018年度は売上が119億円と、3倍弱に伸びております。私もこの時期3年間、海外本部長として事業拡大に取り組んでまいりました。

ここで少し、角田市にある宮城工場と総合防災実験場について説明したいと思います。写真は宮城工場の全景ですが、敷地内には第1工場と第2工場、総合防災実験場が設けられております。工場では量産品である火災感知器をメインに生産をしております。最近では、地元の高校からも採用して、宮城工場で働いている従業員も増えてきております。また、総合防災実験場は世界最大規模で、全長で133メートル、外部環境の影響を受けない大空間実験場であります。この実験

場では放水銃システムを含め、様々な防災システムに必要な実験ができ、新しい防災システムの確立と発展に貢献しております。

写真は、あるドーム球場に納品された放水銃システムです。放水銃システムとは、ドーム球場などの大空間で火災が発生した場合に、センサーで火災を見つけ、放水銃を火源に向け自動で放水し、ピンポイントで消火をおこなうシステムであります。建物規模に応じて、大規模、中規模、小規模の放水銃がラインナップされており、ドーム球場や空港、展示会施設、体育館等に納品されております。ドーム球場では、ほぼ当社の大規模放水銃システムが採用されております。また、来年開催される東京オリンピック・パラリンピックの関連施設でも、放水銃システムが採用され、安全に寄与しているものと自負しております。

さて、当社の海外展開の歴史にからめ、グローバル化への大きな流れと、角田市にある工場、実験場についてお話を致しました。時代が変化するなかで、当社にとってグローバル化は避けては通れない道だったかもしれません。

以上説明したことが、一人で成し遂げられたのでしょうか？答えはノーです。これらはチームや組織によって成し遂げられており、その過程では、人と人とのコミュニケーション、意思疎通があり、今に至っている訳であります。何かを成し遂げるには、コミュニケーション力が重要です。ここで大切なのは、シンクグローバリー、アクトローカリーの精神です。地球規模で大きく物事を考え、自分のいる場所で行動することが大事だと思います。今後どのような世の中になるのかは誰も予想できませんが、人と人とのコミュニケーション力を若いうちから磨いておくこと、できれば世界の共通語である英語を身につけておくこと、そのために、しっかりと自己啓発をしていただければと思います。一方、働き方も多様化しており、海外に出たいという人がいる一方で、地元で働きたいという人がおられるのも事実であります。参考までに、当社においても地元で働ける制度も導入しており、エンジニアであれば宮城の開発、生産部門、営業であれば仙台にある東北支社で勤務している従業員もおります。

次に、社会貢献をキーワードにお話をさせていただきます。東日本大震災から8年がたちましたが、まだまだ深い傷跡が残されています。ここにいる方の中にも、大きな被害にあわれた方がおられると思います。当社、東北地方の事業所や宮城工場においても、震災による被害が発生しましたが、幸いにも人的な被害は発生しませんでした。微力ではありますが、当社でも何かお役に立てる事はないかを考え、宮城県、岩手県、福島県に対して総額1億6千万円の義援金を届けさせていただくと共に、仮設住宅用に住宅用火災警報器7万個を提供致しました。また、社内でボランティアを募集し、現地に派遣するなど活動をとおして、被災地域の復興に微力ながら取り組んでまいりました。写真は、仮設住宅に当社の住宅用火災警報器が実際に設置された際の写真です。蛍光灯の右側、赤い枠で囲っている部分が住宅用火災警報器です。これは煙を検出するタイプで、電池で約10年間動作します。

このスライドは、社員によるボランティア活動の様子です。ボランティアのスタートは、宮城工場のある角田市にボランティアを申し入れたところ、隣町である山元町の被害が大きく、是非

援助をとのことで、山元町にボランティアを派遣することになりました。具体的には、1チーム、5名程度で1週間の活動とし、2011年の5月16日から20週、延べ約100名以上の社員が参加しました。作業内容としては、支援物資の仕分作業、思いで品整理、写真洗浄、被災者向け食料小分け、配布などでした。これらの活動が新聞にも掲載されました。ボランティア活動をとおし、私自身強く感じたのは、前に説明しました当社の経営理念である「人々に安全を」、「社会に価値を」、「企業をとりまく人々に幸福を」を、社員一人ひとりが、自発的に行動で表したということで、参加した社員も、ボランティア活動をとおし、一回り大きく成長したと感じましたし、このような社員がいることを誇りに思っております。

さて、昨年100周年を迎え、様々な記念イベントを開催致しましたが、この100周年の企画は若手社員を中心に検討してもらいました。その柱の1つが社会貢献でした。社会貢献活動として、スライドにもある通り、一つ目が学習まんが「火災報知機のひみつ」を全国の小学校などに寄贈、二つ目が宮城県名取市での「海岸林再生プロジェクト」への参加、三つ目が品川消防署へ防災イベント用「電動ミニ消防車」の寄贈です。

学習まんがは、ご覧のように火災防災の大切さをまんがでわかりやすく表現しており、この本は、全国の小学校約2万校、公立図書館約3,100館、児童館約1,000館に寄贈され、子供たちへの防災に対する意識付けに役立っていると思っております。

この写真は、名取市での「海岸林再生プロジェクト」での活動で、2017年から参加し、今年で3年目となります。この活動をご存知の方もおられるかもしれません。海岸の防災林としてはクロマツがふさわしいと言うことで、クロマツが育つように雑草を取ったり、クロマツにまわりつくツルマメを除去したりと、地道な作業をおこなっております。先月9月27日、28日は、私も参加しお手伝いをさせていただきました。年3回の活動で、延べ178名の社員が参加致しました。

三つ目が、品川消防署へ「電動ミニ消防車」の寄贈です。本社を東京都品川区に移転して50年が経ち、地元品川消防署にお役に立ちたいとの思いです。ご覧の通り、消防のイベントで子供たちにも大人気です。100周年に関しては、全部で15項目の事業を実施しましたが、ここでは社会貢献についてご紹介致しました。

さて、企業である以上、利益を確保することは必要ですが、社会に受け入れられてビジネスをおこなっている以上、社会への貢献も何らかの形で果たさなければならないと思っております。製品やサービスをとおして「火災による犠牲者ゼロの世の中を目指す」、そして社員と共に社会貢献を進めていくことが、当社の理念を次世代へ引き継いで行くことにつながると考えています。当社100年の歴史を簡単に振り返り、理念の大切さ、コミュニケーションの重要性、社会貢献の必要性をお話し致しました。

もう一度簡単に、本日お話ししたことをまとめますと、一つ目が理念の話でした。何かを成し遂げるには、「なぜそれをおこなうか」、「それをおこなうことで社会にどう役立つのか」を明文化した理念が必要であり、理念をもとに、従業員を束ね、組織としての活動が展開できますし、理念を継承することで、会社が永続できると思っております。二つ目はグローバルな視野を持ち、コミュ

ニケーション力を高めるといった話でした。視野を広く持ち、身を置く場所で一生懸命頑張る、そして努力することが大事だと思います。三つめは社会貢献です。社会貢献活動は、一過性のものではなく、継続していくことが会社の信用の幅を広げ、強みになっていくと思います。

最後は、私から皆さまへのメッセージです。それは、自立心を持って、能動的に行動することが、人間的な成長につながっていく、ということです。エサを待っている「ひな鳥」ではなく、エサを探して大空を自由に飛び回るような「野鳥」になってほしい、そして世の中を駆けめぐる人間になるために、学びを深めて欲しいと思います。

もう一度繰り返しメッセージをお伝え致します。自立心を持って、能動的に行動することが、人間的な成長につながっていく、ということです。エサを待っている「ひな鳥」ではなく、エサを探して大空を自由に飛び回るような「野鳥」になってほしい、そして世の中を駆けめぐる人間になるために、学びを深めて欲しいと思います。時間も来ましたので、これで講演を終了いたします。ご清聴ありがとうございました。

第一部 基調講演

【第2報告】

仕事を楽しむ人とのつながりかた

峯 岸 良 造

株式会社 一条工務店宮城 代表取締役会長

皆さんこんにちは。まずうちの会社はどのような建物を建てているのかなというのをビデオで、5,6分、見てください。その後いろいろお話をさせていただきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

(ビデオ上映)

宣伝するつもりではないのですが、このような家づくりをしていますということを、皆さんにお伝えさせていただきました。私は中学校、高校、大学とオール学院です。ちょうど東二番丁の今の森ビルがある場所で、中学校と高校を過ごしまして、それでここに4年、どっぷりと東北学院にLIGHT, LIFE, LOVEを植え付けられました。今も東北学院の仙台の同窓会長や評議員などもさせて頂いてまして、ほとんど東北学院にどっぷりつかっています。そんなことで皆さん、本当に東北学院に入ってよかったと思います。

宮城県では、東北学院出身で社長さんになられた方が一番多いです。これは、それだけ東北学院の同窓生が宮城県に根差しているということの表れだと思います。全国では、東北学院出身者、同窓生が18万5,000人います。宮城県では7万5,000人、仙台市で4万3,000人います。私は、それだけ東北学院は地元で根差した学校だ、といえると思います。中、高、大と東北学院で、毎日聖書を読んだり、賛美歌を読んだりしたもの、賛美歌を歌うときに、これ歌ったなというふうなことしか残ってないのですが、東北学院の精神だけは持っていると思っております。

今、一条工務店の商品を見ていただきましたが、なぜ、一条工務店宮城をつくったのかということをお話させていただきたいと思います。ホーチキさんには申し訳ないのですが、私の会社は大正6年創業でちょうど102年になります。先ほどお話を聞いていまして、1年、私のほうが先輩かなと思いました。

もともとは木材会社でした。私は3代目で、材木屋、木材会社の跡継ぎということですと育てられてきました。「材木屋やるのに、おまえそんなに勉強しなくてもいいよ」と言われた時期があって、私もばかだからそうかなと思って、もっと勉強しておけばよかったなと思うのですが、そのような形で卒業してしまいました。

でも、24～25歳の頃に私は、木材会社がこのままでは絶対斜陽産業になるということを思いました。それでチャレンジをしようということで、大阪に行って住宅の勉強をしました。そのときは、やはり食べるに食べられないような時期もありましたけども、やはりやらなければいけないという使命感みたいなものがありました。何かといたら、やはり従業員をきちっと生活させなければいけないという、そういう使命感だったと思います。

木材会社は今、宮城県、仙台市で多分うちぐらいしかありません。当時は120軒ぐらいあったのが、本当にこの40年、50年の間に、どんどん減っていきました。八百屋、魚屋、電気屋のように、何々屋って言われるのは駄目だよと私はよく言われていました。今、本当に八百屋さん専門のところは少なくなりました。それは、他で間に合うからだと思います。材木屋もそうだなと思っていました。そういうわけで、当時の私も危機感がありました。将来やはり従業員を守っていくためには、事業を展開しなければいけない。それは大変な葛藤でした。木材業に専念しながら住宅をやるわけですから。今までのお客様を敵に回すわけにいかない。敵に回すということは、自らが営む木材業も駄目になるかも分からない。でも、それはしょうがないと思い、老舗木材業から住宅業界へと道を進むことにいたしました。

その間、色々な問題はあったわけではありますけども、私は一条工務店と出会ってよかったと現在は本当にそう思っております。先ほどビデオを見ていただいたと思いますけども、どんどん進化しているのです。

こないだNHKのテレビに、水が家に入らない住宅が紹介されていました。NHKは宣伝をしません、悪いと思ったのか、隣に一条工務店の旗がちゃんとなっていました。それがもし今回の震災の前であればよかったのと思っておりますが、そのような商品を作っている一条と組んでよかったと思っております。

私は経営において何が大事かと思ったらやはり人だと思えます。従業員を守ることが経営者の大使命だと私は思うのです。従業員を守れない経営者は、私は駄目だと考えています。そのためには何が大事かっていたら、人、物、金だと私は思い、経営をしています。お金は助けてくれない。でも人は協力してくれる。人を信頼すれば、人も信頼してくれる。これが人間のつながりだと思っております。私は「私らの経営の中では、あなたたちを守るために、私は一生懸命やらなければいけないのだ」と会社でよく言っています。「商売でもうかったものを全部俺にくれなんて言ってない。少しでも皆さんがこの会社においてよかったといわれるような会社づくりをしたい」とずっと言ってきました。

なんでそう思ってきたかと思ったら、やはり東日本大震災のときの教訓が非常に残っていかからだと思います。大震災の時、私は海外に行っており、その晩の夜中の飛行機で帰ってまいりました。二日後に仙台に着いたのですが、私が名古屋空港についた時点で私がいなくても、社員が班を分けて対策本部をつくっていました。あの当時はガソリンもなかった。とにかくお客さんからの電話が何百件も入ってくる中で、ぴしっと班を分けて対策に当たってくれていました。ちなみに、うちは120人の社員いるのですが、そのうち東北学院の出身者は53名おります。つまり、うちの

会社も半分近くが東北学院の卒業生となります。それだけ皆さんが、私どもの会社に入っていたということ。社員が2人一組になって、全部ではないですけどもほとんどのお客さまを回り、安否の確認をやってきました。そのような中で、水をどうしようかとなり、われわれの仲間から、全国から3台のトラックで水を供給してもらいました。南三陸町に246戸の仮設住宅をうちが建てていましたから、そこを中心にして、その周辺に水を運びました。お客さまとその周辺の方たちに大変喜んでいただきました。おかげさまで、南三陸町で一番、家を建てさせていただいているのはうちの会社です。思いを出せば、相手はちゃんと返ってくるということなのです。そういう意味で、私は大震災のときに人の大事さ、社員の大事さを感じました。そして、私は本当にいい仕事をしているなという思いを持ちました。

私の経営の原点の一つは、先ほど申し上げましたように、人、物、金になります。やはり人を大事にしなければ、物は動かない。結果としてお客さまから対価を頂くということを経営の原点だと思ってやっています。オーナー会社ですから、責任取るときは全部、自分が責任を取らなければいけない。失敗したときも責任を取らなければいけない。でも、皆さんに言いたいことは、失敗して成長するということです。私もいっぱい失敗してきました。そのたびに、挫折さえ感じなければ、次に何をしなければいけないかということで成長できるのです。ですから、私は学生の皆さんに「失敗したときはチャンスじゃないですか。失敗しない人はチャンスに恵まれていないかも分からない」とお伝えしたいです。うちの会社でも、失敗して駄目だと私は言ったことはない。ただ、同じ失敗を2回、3回するのではないですよということは言っています。私もいっぱい失敗して、失敗したから成長があるのだと思っていますし、失敗は怖いというよりも、成長させる。もう私は74歳ですから、失敗するとあとはお墓に行くしかないので失敗しないようにしなければいけない。あなたがたは今から60年、70年あるのですから、失敗をいっぱいしても、それを糧にして乗り越えていけばいいのかなと私は思います。失敗しろと言っているわけではなく、もし失敗しても、そのように意識を変えることが大事なのではないかなと思います。

でも、やはり生きるために何が大事かといったら、私はいつもパッション、ミッション、アクションだろうと言っています。人やお友達と話しをする際に、思いを持って話しをすれば、相手には伝わっていきますよねということです。使命感というのでしょうか。そうすれば相手も行動してくれるよねって。大事なことは何かといったら、いかに相手に自分の思いを伝えるかということだと私は思っております。私はいつも社員にそう言っています。それで、必要だと言われる人間にならなければいけない。必要だと言われる会社にならなければいけない。私はこれを根底に持たなければいけないなと思っております。これはいつまで生きられるか分かりませんが、人生の中で最後までそういうふうと思っています。

一つ、私はいつもロマンと夢は違うと言っています。英語でいうとロマンも夢も一緒でしょ、多分。どこが違う。私はロマンというのは思いだという言い方をしています。夢は最後に見ればいい。私はここまでには何をしたいということをロマンという言葉で社員に言っています。私は、夢ってなんですかと聞かれたときに、人生が終わるときに女房から、あんたと一緒になってよかつ

たと言われたいねって。子どもたちから、お父さんの子であってよかったって言われたいねと。付き合った人たちから、また生まれてきたら一緒に付き合いたいねって。これが夢です。夢がどんどん膨らむと、最後に見る夢は何の夢を見ればいいのかとなったら、やはり人生が終わるときに見たい夢、それは人の思いだと私は思っております。そんなことが夢ですよ、これは。だから簡単にはできないのですが、思いはそこなのかなと思っております。

学生の皆さんに言いたいのは、私もそうだと思うのですが、こないだ見た統計によると、1人の子供が生まれて小学校から大学を卒業するまで、約3,000万円かかっているということです。親が3,000万円、ほんと出せといたら出せません。でも、一生懸命、蓄積していきながらためていきながら、最後には3,000万円になっているのだそうです。私どもの時代はそんなにはいかなかったと思うのですが、やはり親は頑張ってくれているのです。皆さんを大学に入れてくれているのです。少しでも幸せな人生を送ってほしいという思いが、親御さんたちにはいっぱいあると思うのです。ですから親御さんを大事にしていかなければいけない。私もこの年ですから、大事にされたいと思うから言っているのかも分かりませんが、私はそう思います。このような話は学校の先生は、言えない。「あなたたち3,000万円かかっているんだよ」と言えない。私は部外者でもあり、自分で会社を経営しているから、このような話もできるのですが。理事長がおられるので、余計なことを言うと怒られますけども、それだけ皆さんにかかっているということを、意識していただきたいなと思っております。

この間、ラグビー日本代表のリーチ・マイケルさんの言葉がありました。なぜ日本が、誰もが勝てないと思っていたのに、なぜ勝てたのですかと言ったら、やはり思いが強く、それだけの準備もしてきたけども、これは絶対にやらなければいけないと一体になったということなのです。今、皆さんラグビーで感動していると思います。その感動というのは、それだけの準備をしてきたから勝てたという。それに対してわれわれは感動しているのだと私は思います。そういう意味でも、やはり思いというのは、強ければ強いほど、人に勝ると私は思っておりますし、あなたがたもそうだと思います。あのラグビーを見ていて、本当に自分たちの心が動かされたという方はたくさんおられると思います。ただ、スポーツだからではなくて、その中にあるものをつかみ取ってほしいなと思います。

それと、もう一つはお配りしたリーフレットにあるのですが、東日本大震災のときに、全国、世界中の多くの方から、たくさん義援金を頂きました。何百億円もお金を頂きました。でもその方たちがどこに行き花を手向ければいいのかということ、私は何回も聞かされました。そこで、震災の次の年に、私は、石巻の南浜町にできる国定公園に皆さんが来て、お花を手向ければ、ちゃんと皆さんに思いが通じますよという意味でモニュメントを作りました。8,000万円かかりました。一生懸命、全国を回って歩いて、寄付をお願いして、そして物はできました。あとは、公園ができたなら、その土地にシンボルタワーとして置いていただくことになっております。このモニュメントはイタリアの石で「風の環」をイメージし作りました。全部で16トンぐらいあります。現在、仙台港倉庫に保管しておりますが、ちょうどオリンピックの年に設置が完

成する予定です。そこに行けばちゃんと皆さんの思いが伝わるそんなシンボルタワーにしたいという思いで作ってあります。そのような意味も含め、お父さんお母さんに、こういうのができま
すよとお伝えいただくとありがたいです。

これも先ほど、ホーチキの山形社長が言われたように、お金でなくても、このような思いをも
とに、われわれが、世界の人たちから義援金を頂いた方たちが、亡くなられた方、被災された方
たちに対してお花を手向けられるような場所をつくったとことを、ひとつご理解というか、思い
出していただければありがたいなと思います。そんなことで7年かけて全国を回りまして、皆さん
からご浄財を頂きながら作ったということでもあります。

鈴木先生から何言ってもいいですよって、こう言われました。だから私も何言ってもいいのか
なと思って、大変、失礼だなと思いますけども、自分の思いをお話しさせていただきました。時
間ちょっと前かもしれませんが、講演を終わらせていただきたいと思います。大変ありがとうございました。

第二部 パネルディスカッション

司 会：鈴木 好和（東北学院大学大学院経営学研究科長）
パネリスト：山形 明夫、峯岸 良造、秋池 篤（東北学院大学経営学部准教授）、
竹内 真登（東北学院大学経営学部講師）

鈴木 それでは時間になりましたので、早速始めさせていただきます。では、秋池先生のほうからお願いいたします。

秋池 経営学部の秋池です。本日、山形様と峯岸様にご講演いただいた内容を簡単にまとめさせていただいて、その後、お二人に質問をさせていただくという形で進めさせていただければと思います。まず簡単に、お二人のお話をまとめさせていただきます。お二人には、変化していくことの大切さや、変化させていくことの大変さ、その方法をお話いただいたのかなと思います。本日、冒頭の学長の西先生のお話にもあったかと思いますが、イノベーションを実際に起こしていくことは、非常に難しいことになります。

イノベーションを起こす人がどういうことをやっているのかということ考えた研究として、ダイアー、グレガーソンとクリステンセンという、3人の研究者が書いた『イノベーションのDNA』¹⁾という本があります。その中で五つの大事な要素が挙げられています。その中で、今回の話に関係する二つの要素を挙げさせていただきますと、ネットワーク力と実験力というのが大事だということです。お二人の話もその二つの要素が非常に出ていたのかなと思います。やはりイノベーションを起こすときに、みんなが協力してくれないと結局、起きないわけです。山形様の歴史の話の部分でも、いろいろな人が協力してくれたという話もあったと思います。峯岸様の話にも、人と協力していくということが非常に大事だという話があったと思います。そういう中で峯岸様の考え方があって、最終的に、材木というところから住宅のほうに移行していったのかなと思います。

もう一つ、実験力というものに関しましても、ホーチキ様についても最初から完璧なものというわけではなくて、取りあえず1カ所置いて、そこから拡大していったという話でありました。峯岸様のお話も、一度、失敗しても全然怒らないという話がありました。そういう話の中で、こういう実験を重視して、失敗を許容していくこともイノベーションを起こす際に非常に大事だと言われており、その大切さというのがお二人のお話しに表れていたと思います。ただ、お二人の話聞いていて、失敗を許容するとか、ネットワークを構築していくというときに、やみくもにやればいいのかというわけではなく、理念というのが非常に大事なのかなと思いました。やはり人に協

1) Dyer, J., Gregersen, H., & Christensen, C. M. (2011). *Innovator's DNA: Mastering the Five Skills of Disruptive Innovators*, Boston; Harvard Business Review Press. 邦訳、クレイトン・クリステンセン、ジェフリー・ダイヤー、ハル・グレガーソン (2012) 『イノベーションのDNA - 破壊的イノベータの5つのスキル』 櫻井祐子訳 翔泳社。

力をしてもらうときには、自分の強い理念に共感してもらえるから付いてきてくれるのかなと感じました。また、失敗をしても、理念があり、方向性になんかあるということであれば許容されますし、理念を持っておくというのは、大事なのかなと思いました。

そういうことですので、積極的にいろいろなことに取り組むことは大事だと思いますけども、そのときに、自分の理念を持って取り組んでいただければいいのかなと思いました。僭越ながらお2人のご講演まとめさせていただきました。

ここから質問をさせていただきたいと思います。まず、山形様にですが、ホーチキ様は防災事業において、非常に現在、競争力を有しておられると思うのですが、貴社の強みはどのような部分にあって、今後グローバルに競争していかれる際に、どういうところで優位性を発揮して戦っていかれる戦略なのかという点を、少しお話しできればと存じます。

山形 説明の中でも少し触れましたけども、海外展開を伸ばそうとしているという話をしたかと思えます。恐らくこのままでいくと、2020年以降はどうしてもオリンピックとパラリンピックが終わると、必ず建設業界の経済が減退するリスクがあると捉えています。そのためには、まだまだ海外には伸びしろがありますし、昨年度が119億の売り上げですが、それでは全世界でシェアどのくらいかということ、お恥ずかしい話ながら、恐らく1パーセントを少し越える程度です。国内だとこの業界では大手4社がやっておりますけど、私どもの会社は30パーセント取っております。今後まだまだ伸びしろがある海外に対して力を入れて、国内が仮に多少風邪をひいても、海外でカバーする経営をしたいと思っています。

秋池 ありがとうございます。それでは、峯岸様にご質問させていただきたいと思います。事前にお話を伺った際に、東北学院大学商学科のOBであるということでした。大学時代もう少し学びたかったという話があったと思いますが、どういう点をもう少し大学で学びたいと思ったのかということをお話しいただければと思います。もしくは経営学部経営学科の学生が多いと思いますので、今、学生に学んでほしいと思うこと、メッセージなどでも大丈夫です。

峯岸 分かりました。私は、東北学院経済学部商学科の第1期生です。商学科がなくなり、経営学部経営学科になった。星宮先生に卒業証書、書き直してくれないかと言ったら、えらく怒られました。そういう時代に私は東北学院に入ったということです。このようなこと言っているのかどうか分からないけども、私は入ってすぐに運動部に入って、ちょうど私が卒業するときに、東北学院にバリエードが築かれました。要は、大きな変化期だったのです。もうその頃を知っている方はほとんどいなくなったと思うのですが、本当に学校自体が大きな変革期だったし、それと同時に学生運動ですね。そのような時代だったのです。皆さんご存じだと思いますけども、浅間山荘事件、東大の占拠事件などがあったときの、私はそのときの卒業だったのです。学院もバリエードが築かれて、就職内定していても卒業式ができない。どうしようということで、それでレ

ポートでもって卒業させていただいたという時代でした。あのときの学校の教訓があって、今、本当に素晴らしい学校になっているのだなと私は見えています。それは失敗といったらおかしいのかも分かりませんが、その時代の流れと、ああいう出来事があって、学校も改革をどんどんして行って、今こういうような学校になったのだなという感じはしています。勉強はさっぱりしなかったもので、そちのほうばかりやっていたので、あんまり授業に対する思いはないのです。

秋池 それでは、今こういうことを大学生に学んでほしいというのがありますでしょうか。

峯岸 言っているのか、理事長いるからなかなか言えない部分がありますが、私は素晴らしい学校になったと思います、ここは。私は学院しか知りませんが、やはり素晴らしい先生がたもおいでになられて、改革をしようという思いもみうけられます。今度そこにきれいなキャンパスができますが、皆さんは入れないですね、残念ながら。本当にもうちょっと早ければ入れたのだと思います。本当に一つになって、東北学院は今からどんどん良くなると私は思っているし、そう願っています。

鈴木 それでは竹内先生よろしくお願ひします。

竹内 経営学部の竹内です。本日はどうもありがとうございました。貴重なお話、聞かせていただきまして、非常に勉強になる点も非常に多かったと思っております。私からは少し、今回は参加されている方が経営学科の学生が中心ということもありますし、やはり商品開発とかいわゆるものづくりに対して興味を持っておられる方が、フロアには非常に多いかなと思いますので、私からはそういった点を中心に、ちょっとお伺いしたいなと思います。もしかしたら未来のお客さんになる可能性もありますので、商品のPRもかねて、お話しいただければと思っております。

まず、ホーチキの山形社長にお伺いしたいのは、住宅用の火災報知機についてお伺いしたいです。一般の消費者から考えると、火災報知機というのは、専門用語でいうところの非探索品と呼ばれる商材です。日常生活とか商品を買うという場面で、消費者とかお客さんがそれほどあまり意識するわけでもなく、どちらかという、存在しているかしないのか、ちょっとよく分からないような錯覚に陥ることもあるのではないかと思います。けれども、いざ何らかの不都合が生じた場合、火災が発生しそうなボヤが起る場合など、いざというときには存在しないと困ってしまう商品かと思ひます。

なかなかこういった商品というのは、いわゆる消費者の火災報知機に対する興味、関心というのがなかなか取りにくいのではないかと思います。例えば、消費者ニーズを引き出すとか把握するというのは、結構、困難なのではないかなと思うのですけれども。ものづくりの取り組みとして、どのように商品に消費者の意識というか、ニーズみたいなものを取り入れてものづくりをさ

れているのでしょうか。ぜひお伺いさせていただきたいと思います。

山形 今のご質問の中で、住宅用火災警報器を例にとってお話ししたいと思います。実はこの住宅用火災警報器は、設置が十数年前に法令化になりました。従いまして、新築には住宅用火災警報器を設置しないと建設許可は下りません。ですから、一条工務店さんでお造りの新築の建物には、全て住宅用火災警報器が付いております。これは消防法で決められています。一般消費者の方は“えっ”と思うかもしれませんが、やはり人命、安全それから人命を守る、それから財産を守るためには、住宅用火災警報器の義務化は避けられません。

実はアメリカでは、約30年前に火災報知機の設置は法令化されております。アメリカは、すごく広大な土地ですので、消防車が駆け付けたときにはもうほとんど家が燃えてしまっているようなケースもあります。そうした理由から、初期消火をするために、当時ニクソン大統領だったと思いますけども、州の中で法律を作ってやり始めました。このことによって、戸建ての住宅の火災が大幅に減りました。これも相まって、日本が重い腰を上げて、十数年前に法制化されました。

住宅用火災警報器は電池で動くタイプは約10年しか持ちません。それで、去年から10年たった住宅用火災警報器は買い替えをしてくださいというお願いをしております。しかし、残念ながら、既築の建物では、まだまだ交換率が低い状況です。一般消費者の意識がまだまだそこに到達していないということがあります。これはわれわれが業界として取り組んで、なんとしても新築と同じように、住宅用火災警報器を普及させたいと思っております。よろしいですか。

竹内 ありがとうございます。今、10年というお話、10年ぐらいというようなお話があったかと思えます。やはり10年間、当然、無故障でやらなければいけないということになるかと思うのですけども、この辺に関する、いわゆる品質、当然、全ての住宅に設置していかなければいけない関係でいえば、コストというのもやはり非常に重要な観点になるかと存じますが、この品質やコストに対してはどのようにお考えなのですか。

山形 ちょっと説明不足でした。なんで10年なのかということをもう少しお話しします。実は、住宅用火災警報器の電源は、一般のコンセントから取っておりません。中に電池が入っております。その電池の寿命が10年です。何度も検討を重ねた結果、10年持つ電池にしてくださいというのが、十数年前の日本の消防行政の要望でした。海外だと5年しか持たないという電池が非常に多いのです。こんなこと言って、お叱りがあるかもしれませんが、都市ガス警報器は5年です。それを、住宅用火災警報器はなんとしても10年、持つようにしてくださいということで、それを達成しました。品質がアップしたことと、一般消費者に対する負担を軽減できたと思っております。そんなことでよろしゅうございますか。

竹内 どうもありがとうございました。では、今度は峯岸会長のほうにちょっとお伺いしたいと

思います。今回、一条工務店宮城さんという形ですので、主に販売拠点であったり、注文住宅の設計だったりとか、そういうことが活動の中心になろうかと存じます。ただ、いわゆる基本的な住宅商材というものは、本体の一条工務店さんのほうで住宅が開発されてというような形で、商品の企画開発というのは、本体のほうにあるかと存じます。ここで、販売拠点側からどのようにお客さんのニーズだとか、そういうものを本体側の企画開発の部門のほうに上げていくとか、そういった観点ではどのようになっているのでしょうか。

峯岸 私どもはグループ会社になっていまして、全国で9社あるのです。去年の実績で1万2,500棟、建てています。戸建てでは日本一です。でも、宣伝はしたことないので、そういうふうなことも公表したことないので。少し公表させていただきますと、その商品は全国のニーズに合わせて、商品開発をしています。樹脂サッシもうちが最初に作りました。とにかく一番の原点は、地震に強い家を造ろうということが大前提で、やはり地震国なので。

私も津波があった後に、現地を回って歩きました。弊社の家が、全部は流されなくて2階が残っていたりしていました。そのときのお客さんに、おたくに建ててもらってよかったよって言われました。何が残ったのかと聞いたら、思い出が残ったって。2階に写真とかそういうふうなものが残ったって。これだけでもありがたいって言われました。私は本当に家づくりというのは、安心、安全。やはりみんなが本当に安心して住める家を造ることが大事だということをお客さまのほうから教えられたと思っております。

商品は全部、海外で作って、今、便で運んできて、仙台港に入れて、そこから私どもが全部、立ち上げています。だから設計とかそういうのは全部うちでニーズに合わせた形でやっていますが、部材に関しては海外から持って来ているということになります。海外に研究所と工場がありますので、そちらのほうでやってきているということでもあります。ですから、1万2,500棟に対応できる、どういう家が皆さまにとって安心できるかっていうのは、いつも研究しているということだと思います。

竹内 ありがとうございます。今も地震等に対して非常に安心、安全なというような形でものづくりをされているというお話があったかと存じますが、やはり住宅は一回、建てたら半世紀以上もしかしたら使われる可能性もあるということで、品質というのは、先ほど品質も話を伺いましたが、非常に今、重要かと存じます。この辺の品質とコストという観点では、どのようにお考えなのでしょうか。

峯岸 先ほどのテロップでも見ていただきましたけれども、品質に関しては、これはどちらかという、私どもが宣伝していないから皆さんお分かりになってないと思いますけれども、品質に関しては本当に何の問題もありません。コストは、他のメーカーさんと比べてみたらうちはずっと安いんです。なぜかという、宣伝していませんし、他のところにお金使っていない。それがコスト

を下げる大きな要因になっています。結局うちは宣伝しない代わりに、営業自体がお客さまとじっくり話をし、納得した上で契約をしているものですから、ほとんど問題がないということだと思います。品質は他のメーカーさんもいろいろあるのだろうと思いますけども、うちは強いと思います。

竹内 どうもありがとうございました

鈴木 どうもありがとうございました。申し訳ありませんが、私のほうから一つ、山形社長にお伺いしたいのです。どうしてホーチキに入社して、一番、聞きたいのは、どうやったら社長になれるかをお聞きたいです。

山形 大変、難しい質問です。われわれの時代は、今と違って、学生課に就職情報が紙に書いてあるのです。今みたいにインターネットで皆さんが好きに会社を選ぶ時代じゃなかったのです。私は工学部でしたが、機械、電気っていうように会社名が書いてあって、こういう人を望むっていうのがたくさん貼り出してあるんです。そこから選ぶしか就職活動がないという限定の時代でした。

言い方は変ですけども、私はそんなに能力が高くなかったので、大きな会社にはあまり触手を伸ばさず、たまたま前の年に一部上場になったという会社がホーチキでしたので選びました。それと、防災という会社って何をしているのかなという興味もあり、ホーチキを受けました。

試験日が確か4月の28日で、29日が今でいう天皇誕生日で、ゴールデンウィークに突入するところでした。意外と早めの就職でありました。当時は、われわれは地方ですので、教授から推薦状をもらって、いわゆる入社試験を受けました。一番きついのは、決まったら推薦状を出していますので、断りがきかないことです。今ではそんなことないと思います。推薦状を持ってくる学生さんはまずまれですけど、私らのときは、そのときに決まった企業を断るわけにいかない。そうすると次の人が行けなくなってしまうのです。運よく一番最初に受けた所で合格をしたというのが、偽らざる話でございます。

それから次の質問で、どうすれば社長になれるのかっていうのは、私もよく分かりません。ヒントがあるとすれば、やはり、それなりに上を見て仕事をするのではなくって、みんなと協調しながら仕事をすることです。それから、意見を言うときは多少言ったということもあったかもしれません。

それと皆さまにお話ししたいのは、実は私11代目の社長なのです。100年あってなんで11代目なのかという話すると長くなります。ホーチキの社長って11人しかいないんです。その中で実は本学の東北学院大学を卒業して最初に社長になったのは私じゃないんです。私以外にもう一人います。9代目の社長です。私が11代目です。私はその方とは学生時代に、全然、面識がありませんでした。その方は経済学部で、私は工学部です。ホーチキ11代の11人いる社長の中で、同じ大

学を出た人は誰もいません。ですので、ホーチキ株式会社で2人、社長を輩出したというのはこの大学です。従いまして、3人目が生まれれば大概うれしいと思っております。答えになったかどうか分かりませんが。

鈴木 ありがとうございます。峯岸会長に一つだけ伺います。僕の学生が、経営する会社がどんどんつぶれていくのです。ビルの水槽やお菓子屋、毛糸屋どんどんつぶれていくのですけども、やはり最後に屋が付く仕事は変えたほうがいいということでしょうか。

峯岸 必ずしも全部が全部っていうのではなくて、専門店になればいいのです。これはうちでしかできませんっていう専門店です。例えば、お菓子屋さんにしても何にしても、やっぱりそれを認めてもらえば生きられると思うのです。その辺を誤解されたら困るのですが、やっぱり自分のオリジナリティーを出してって、個性を出していく。それにチャレンジをしていければ、私は残れると思います。私、残っていますからまだ、材木屋で残っています。だから残れないのは、他力本願かなというふうに思いますけども。もし皆さんやるのだったら頑張ってください。

鈴木 ありがとうございます。ぜひ、質問したいっていう人いませんか。それでは、せっかく工学部から来ているから1人、聞いてみましょう。

質問者 お話ありがとうございました。今、言っていたとおおり、自分は、工学部の今4年生です。これからこの後は工学部の院に進むことになっています。ただ自分も、せっかくなので独立して、いつかは起業してやっていきたいなと思って今日お話を聞かせていただきました。いくつか質問したいなと思っていたことがあるのですけど、一つ伺います。先ほど英語力の話だったりとかもあったと思うのですけど、英語力とプラス、これから具体的にどんなことを、自分に対して投資していくといいのかなっていうところが気になったので、そこをお聞かせいただければと思います。

鈴木 山形社長お願いします。

山形 お座りになってください。私が海外本部長を3年やったという話と、なおかつ海外に力を入れているということからの質問だと思います。私とその3年間の海外本部長で感じたことは、社内全体で語学力がある人間が少ないということでした。できれば英語が一番いいんですが、そんな経験もあり語学力を高めてくださいという話をさせていただきました。

それと、どんなものを身に付ければよろしいんですかというご質問だったかと思いますが、それは具体的にああだこうだはありません。自分が感じて、これが必要だなと思ったことを吸収すればよいのです。

ただ今、多いのは、もし工学系でお進みになるのであるならば、どんな分野にいてもIoTとかAIっていう切り口で物事を見て、それを自分の学習の糧にするのが恐らく必要になってくるのかなと思います。仮に起業家になるといった場合にも、将来それは避けて通れないでしょう。若いあなたでしたら、そういった切り口で見ていただければなと思います。

質問者 ありがとうございます。実はちょうど自分、今、IoTの研究をしていて、これから機械学習をやっていくってところなので、ぜひ、そのようにやっていきたいなと思います。ありがとうございます。

鈴木 あまり時間がないのであと1人だけお願いします。

質問者 きょうはどうもありがとうございました。山形さんをお願いします。消防法の話が出ました。先ほど消防法が設立する前は、ホーチキは家庭用警報器で2位だったと思います。法が制定されてからの火災報知機の売上げの変移を教えていただきたいのと、その法が設立され、義務化されることによって多分、他のライバル企業ってのも増えてきたと思いますが、それと対抗するためにどのような手段を取られたのかをお聞きしたいです。

山形 最初に他の企業はどうなったのか、それから外国がどうして参入しなかったのかを含めてお話しします。実は十数年前に、いわゆる消防法で住宅用火災警報器は、設置が義務化されました。そのとき実は海外からも来たのです。ところが、性能で撤退しました。だから、日本では、先ほど述べました国内4社でほとんどのシェアをおえています。ただ、住宅用火災警報器には1社、ガリバーがいます。パナソニックさんです。パナソニックさんは戸建て住宅に対して、扱う品物が圧倒的に多いのです。残りの3社は火災防災を専門やっています。パナソニックさんは、火災防災の他に、電気、コンセントそれから電材、全てやっております。パナソニックさんに頼めば何でもそろうっていうので、今の市場で住宅用火災警報器のガリバーは、パナソニックさんです。これが一つ。

それからもう一つ、答えになるか分からないのですが、日本は、消防法が制定されてから、大変防災意識が高まりました。それはいくつかのデパートの火災事故で大変な犠牲者が出た等々で、メンテナンスまで含めて義務化されています。これは、世界で例がありません。世界にはまだメンテナンスまで義務化までする国はあまりありません。もしあるとするならば、アメリカの会社等々です。損保基準といわれる基準でこういったメンテナンスしてくださいという規格があります。消防法という法律で規制しているのは日本だけです。ですから、いわゆる火災報知機等々、それから消火設備等々を含めまして、歴史的に見て日本の防災設備の品質を維持することや、人命が大事という考えが根付いてきたと思ってます。日本は人命を守るっていう意味合いでは、大変に熱い国だと思います。

鈴木 ありがとうございます。少し早いようですが、途中、休憩を一度、省略いたしましたので、きょうはこれで閉会にさせていただきます。もう一度、拍手のほうをお願いいたします。

