

決める

力

その時
トップは…

野球の道を諦め、病の父の跡を継ぐことを決断

去る十二月上旬、大島氏は高校球界の名門・箕島高で長年監督を務めた故・尾藤公氏の墓参のため和歌山県を訪れた。尾藤氏といえば、箕島高を春8回、夏6回合わせて14回甲子園へ導き、このうち春3回、夏1回全国制覇を果たすなど、高校球界において名監督の一人に数えられる人であ



大島産業グループ CEO
大島 康朋氏

「1カラットであっても10カラットの輝きがある会社でありたい」

建設事業と物流事業によるユニークなハイブリッド経営を進める大島産業グループ（福岡県宗像市）。率いる大島CEOは、高校球界の名門・箕島高で「二塁手」として甲子園にも出場した経歴の人で、「野球で身を立てる」との熱い思いを抱いた時もあった。しかし父の病により、その夢を断念、経営者としての道を歩み始めたわけだが、いまや5年連続で「アジアの次世代の最高経営者100人」に選定されるほどになっているのである。

る。東尾修、島本講平、吉井理人氏ら後にプロ野球で活躍した教え子も多い。大島氏もその指導を受けた一人であり、3年生時の83年夏には二塁手として、エースだった吉井氏共々甲子園出場を果たしている。墓参のついでに、ライバル校と甲子園出場を激しく競い合った和歌山県宮紀三井寺野球場に寄り、そのバッターボックスに立つてみたのであるが、思いはやはり32年前の希望に満ちた日々、そしてそれが白日夢の如く瞬時に消え去った、その当時へと引き戻されたのである。

宗像市で生まれ育った大島氏は、小さい頃からの野球少年で、やがてそれは「将来はプロ野球選手になるか、あるいは社会人野球で活躍するか、いずれにしても野球で身を立てる」といふような志を抱くほどになっていた。そうであれば、やはり高校野球の名門校へと目が向く。当時すでに尾藤氏に率いられた箕島高は甲子園の常連校となっており、大島氏が同校への進学を目指したのも当然だった。そのため、中学3年生の2学期から和歌山の中学校へ転校し、箕島高を目指し

たのである。言うまでもなく、その関門を見事にパスしたわけだが、同じ年に野球部へ入部してきたのは、全国各地から集まってきた約50人。新入生だけで50人、二、三年生を合わせると全部員数は約120人にもなったという。それも各地で名の知れた野球少年が集まっていたのだから、その中でレギュラーのポジションをつかみ取るのは至難のワザだった。だが、大島氏はその狭き門もくぐり抜け、先に述べたように、二塁手として甲子園出場を果たしたのである。そうした頑張り、活躍があり

「大学進学もほぼ決まり、その先のプロ野球、あるいは社会人野球への道が見えてきていました。小さい頃から夢見てきた『野球で身を立てる』との思いが、どうやら実現できそうだ。そんな浮き立つような思いにさせられましたね」

だが、それは父・秀雄氏の一言で一瞬にして一時の夢で終わってしまつたのである。

「高校を卒業したら、戻つてきてオレの仕事を継げ」

大島氏には、にわかには信じがたいことであつた。「オレの夢はどうなるんだ」と叫べば、「大学へ行きたければ、自分の金で行け」とはね返される。

「自分の力で稼いで大学へ行き、野球もやる。そんなことは出来っこありません。3日間ほど泣き通しましたね」

しかし、秀雄氏の病状が悪化していたのは事実だつた。秀雄氏は67年に宗像市で大島土木を創業。土木建設工事、特に秀雄氏自らがダンクカーを運転して工事に付随する砂利を販売するという仕事をしてきたのだ。ところが長年の糖尿病である。それが次第に悪化し、とうとう白内障を併発。それで車の運転が無理となつた。そうなる

と、たちまち大島産業の経営そのものが傾きかねない。秀雄氏にはそんな事情があつたのである。

「確かに、父の病状もありました。何と言いましても私は一人息子です。父が私にあとを託したいと思つたのは当然だつたでしょう。そんなふうには次第に冷静に考えられるようになり、最後は『野球で身を立てる』という夢はあきらめました。その一方で、自分の力で食べていけるようになろう。そういう強い思いを持つて父の元へ戻る決断をしたんです」

秀雄氏から「大学へ行きたければ、自分の金で行け」と言われたのが、よほど悔しかつたのである。「宗像へ戻つても）自分の力で食べていく」というのは、ある種の反骨心だつたのだとも言える。

いまやジャパン・タイムズ社から5年連続で「アジアの次世代の最高経営者100人」に選定されるほどになつた大島氏であるが、その経営者としての原点は、父・秀雄氏から投げかけられた一言に対する、はからず

も芽生えたこの反骨心にあるのかもしれない。

今日がなければ明日はない——二日を懸命に

父の元へ戻つたと言つても、何せまだ18歳である。

「そんな若造が父の代わりを務められるはずありません。社員もずっと年上の人ばかり。それは悩みましたよ。そんな時、後々まで懇意にしていただき、かわいがつていただいた西光建設の高丘司元会長の知遇を得ました。その高丘さんが『生きていくには経済が伴わなければいけない』とおっしゃつたんです。これで吹っ切れま

したね。『それでは自分が担当している営業活動で答えを出すしかない』との思いになり、それに専念したわけですよ」

言葉にすれば、こういうふうなことになるが、実際は決して生易しくはなかつたはずだ。おそらく俗な言い

方をすれば「地べたを這いずり回る」ほどのことであつたらう。

「とにかく今日をどう食べていくかです。今日がなければ明日はないわけですからね。先々のことなんか考えられません。その日その日を懸命に生き抜く。そんな断崖の淵に立つような思いでした」

そうしながら、一つ一つ実績を積み上げていったのである。

大島氏はしばしば「私は『わらしべ長者』みたいなものですかね」と、笑いながら言う。改めて紹介するまでもないと思うが、『わらしべ長者』というのは「貧乏な若者が1本のわらしべ（イネの穂の芯）を元手に物々交換を経ながら次第に高価なものを得、ついには田畑と屋敷を持つ長者となる——こんなおとぎ話である。大島氏がわらしべを持つていたわけではないが、物々交換するには必ず人との出会いがある。物々交換を経ながら高価なものを得ていく」というのは、次から次へと連鎖的にいろんな人と出会い、それが縁で富を得ていく。そんな話なのである。大島氏が自らを指して「わらしべ長者『みたいなもの』」と言うのは、要するに「ありがたいこ



トラックの車体に同社モットーの「ガンバル!!」

とにいろんな人と出会い、その人からまた別の人を紹介していただく。そういうことを繰り返していただけたら、自分でも思いもしなかった多くの方々のご縁ができた。その人脈が私の仕事の実績として表われていった」ということなのである。つまり、今日の大島氏があるのは、「一日一日を生き抜くため地べたを這いずり回る」ほどの懸命さに共感した、さまざまな人たちによる幅広い人脈だと言える。

大型受注、営業エリアの拡大―着々と建設部門

そうやって、どうやら自分の力で食べていけるほどにはなった。さらに大島氏の頑張りで、国や地方自治体の、つまり公共事業の受注が目に見えて伸び、地場建設業界において有力企業の一つに数えられるほどになっていった。ところが、ふと会社を見渡すと

「不備だらけ。それもそのはずです。私自身が自分のことで精いっぱい。社員や会社のことを顧みる余裕なんかとてもなかったわけですからね。言うまでもなく、私一人がどんなに頑張っても限界がある。それでは会社として成長し

ません。それはまた、ここで働く人、その家族が幸せになれないということとです。それで、組織を徐々に整備していき、会社としての備えを固めていきました」

大島氏が経営トップとしての自覚を固め、社員やその

家族の幸せにまで思いを及ぼせるようになったのは、おそらく30歳前後であったろう。90年代初めからの、あの公共事業の長い厳冬期を乗り越えたのも大島氏自身の力量もさることながら会社の備えがしつかりしていたからこそである。

その建設事業部門の成長の実例をいくつか挙げる――

▽13年3月「九州北部豪雨」で損壊した福岡県うきは市の防災工事をJVで受注。管轄外といえる福岡国道事務所からの初受注となり、福岡県内全域への事業展開のきっかけとなった。

▽14年「八木山バイパス無料化に伴う解体工事をNEXCO西日本から初受注。」



大型プロジェクトの受注となった「見坂工区トンネル工事」

▽14年12月「初の大型トンネル工事となる「県道飯塚福岡線見坂工区トンネル工事」を清水建設、松本組とのJVで受注。」

▽15年4月「環境事業にも参入。宗像市の家庭から出る資源ごみの分別収集を市から業務委託。」

▽11年度から北九州国道事務所管内の道路清掃工事を単独受託。

こうやって着々と実績を積み上げてきているのである。

物流事業に参入し、ハイブリッド経営を構築

いささか話が前後するが、大島氏はそれでも建設事業だけで会社を成長させていくのには、限界を感じていました。

「建設事業は、90年代初めのあの厳しさを経験したように景気に大きく左右されますし、また天候によって工期が変動し、それがコストアップの一因ともなります。

さらに長期間の施工が多く、資金繰りに苦勞することが多いんです。経営を安定させるためには、やはり資金繰りがうまくいくかどうか。これは重要な要素です」

そこで、新たな事業に乗り出すことにした。99年に参入した物流事業である。

「大手物流会社から九州と関西・北陸、中部、関東を結ぶ幹線貨物輸送の仕事をいただき、100万円で買った中古の4ストラック1台、それに運転手1人を雇い、始めました」

トラック1台で今から事業を始めようとする会社に大手がよくも仕事を出したものだと思うのだが、ここでもやはり大島氏の人脈が生きた。

「仕事のことです少しお手伝いをしたことがある先輩が、通販関連の会社を経営してしまって、そこが大手物流会社を使っているんです。それで、その先輩に口をきいてもらいました」

世の中やはり人と人の関係がいかに重要かを思い知らされる。先輩に口をきいてもらい、トラック1台で始めた、この物流部門は今や大型トラック100台超を保有、事業規模は九州でもトップクラス

その時 トップは… 決める 力

大島産業グループCEO
大島 康朋氏

字は、家族の誕生日を使っている。常に家族のことを意識させることで事故防止につなげようというわけである。安全を徹底することは、会社を守ることであるが、「社員を思いやる気持ち」を心中に置いてのことなのである。

にまでなっている。その結果、大島産業は当初のもくろみ通り、建設事業と物流事業が相互補完するユニークなハイブリッド経営を構築しているのである。人脈を生かし新規事業に参入していった大島氏の決断力。それが見事に結実したわけだ。

ただ、物流事業を手掛けているとあれば、常に事故の心配がつきまとう。

「年間に15万キロ、20万キロ、それも主に夜間、全国を走り回るのですからね。私にしても、おちおち寝れないというのが正直なところ。それで事故防止、安全対策は徹底してやっています」

全トラックにGPS車両動態把握システムを導入しているのは、休憩の確保や法定速度の厳守などを徹底せんがためである。また、トラックのナンバープレートの数字は、家族の誕生日を使っている。常に家族のことを意識させることで事故防止につなげようというわけである。安全を徹底することは、会社を守ることであるが、「社員を思いやる気持ち」を心中に置いてのことなのである。

である。

その物流事業部門は、12年度に冷凍輸送にも新規参入するなど、さらなる成長を目指し構造改革を推進中だ。

物流事業に関連して話をしている時、大島氏はこんなことを話した。

「人生にしても、経営にしても、必ず上り坂があり、下り坂があります。この二つの坂は目に見え、感じ取ることが出来るものですか、その対処法を事前に準備しておくことが可能です。でも、「まさか」という坂には、事前に対処しようがありません。だから思いもしなかった、つまり想定外の事態が起きた時には、それが起きた後、どう対処するか。ここが経営トップとして、会社として問われてくる。このことはよくよく心しておかなければなりません」

総合インフラ業のプロ フェッショナル集団へ

大島氏は、役員や社員に数値目標はもちろん、さしたる将来ビジョンを示さない。ただ、「損失は出さな」と言うのみである。これは箕島高で指導を受けた故尾藤

公氏の教えの影響であろう。尾藤氏は「大勝しようとするな。でも負けるなよ」と言ったという。

「とかく大勝すると、せつかく勝つても脇が甘くなり隙が出やすい。同じように立派な目標やビジョンを立てると、その美辞麗句にばかり意識が向き、そこに隙が出てくる。最も大事なことは、目の前の仕事を一つずつ完璧にこなしていくことだと思います」

先に述べたように、大島氏はかつて「その日その日を懸命に生き抜く」そんな日々を送った。それが、尾藤氏の教えと重なっている。

大島氏には名言が多い。インターネットで検索すると、名だたる経営者と並び、大島氏の名言の数々が紹介されている。その二つ。胸の中に描く理想の企業像を――

「1カラットしかなくても、10カラットのダイヤより輝いているような会社」とする。見かけの規模より中身



地域貢献のため車体に世界遺産申請のPR

が本当の勝負ということなのであろう。

50歳。10年後を見据えるのは、『建設、物流を柱とする総合インフラ業のプロフェッショナル集団』である。もつともM&Aによる新たな事業の柱も模索中。そして当面しては、『口紅から始まる大改革』を進める。これは女性社員の積極採用を意味しており、この4月には建設部門に高卒女子が入社する予定だ。

「宗像・沖ノ島と関連遺産群」の世界遺産申請をPRするため、「宗像大社」と「みあれ祭」を描いたトラック。これは地域貢献の証しである。また車体同社のモットーである「ガンバル!!」と書き入れたトラックがずらり。よく見るとウサギのマークが…。

「父がウサギ年だったものだから…」

大島氏にとっては、善くも悪くも父・秀雄氏は反面教師なのであろう。

(編集委員 川口 武雄)