



関西学院同窓会 大阪支部

INTERVIEW

<http://www.kwangaku-osaka.org>

2016.02

探訪記

FILE

No.11

株式会社立花エレテック 代表取締役社長 渡邊 武雄氏

思い切りやる、手を抜かない。

——関西学院大学に進学されたきっかけと専攻を語ってください

キャンパスのアカデミックな雰囲気に着かれまして。初めて見たとき、「日本にこんなところがあったんやなあ。ここに通いたい」と思ったのです。専攻は文学部の史学科（現・文化歴史学科）でした。史学を学べば世の中の進歩発展は歴史が教えてくれる、先輩達が考へて対応したことを学ぶので将来に活かせる——と思ったのが志望動機でした。

それに、史学なんて勉強できるのは学生時代だけです。だからね。社会人になったら、いやでもお金儲け

をしなければいけないようになるのですから。

——どのような学生生活を送られたのですか？

アカデミックな雰囲気に憧れて関学に入ったのに学者や先生になる気は全くありませんでした。世の中を知るために遊びとアルバイトが必要だと思っていたので、ほんと、たくさんのアルバイトをやりました。工場での組み立てや金属加工といった製造業、喫茶店やバブでの接客業など。アルバイトを通じて世の中の仕組みを勉強したいと真剣に考え、ほんとうにバイトに明け暮れていました。いま、そのすべての経験が、仕事に、人生に、役立っています。

——子供時代はどのようなタイプでしたか？

子供の頃から「なんで」「どうして」と言うのが口癖でした。そして、「なんでやろ」と不思議に思うと、今度は自分で確かめたくなる。「エンジンがかかるのはどういう仕組みだろう」と思ったり、それなら「エンジンを解体して確かめてやろう」と。モノづくりが好きなのかな、とも思いますが、モノづくりそのものより原理や構造に興味をもって追究するタイプなのでしょうね。それなのに、高校1年生以降はあまり勉強をしたとはいえない。心の中で「学者にならないのなら、これ以上、机の上の勉強は必要ない」と思っていました。

今も高校の学年同窓会では、案内を書いたり、まとめたというたような机の上の仕事は、勉強が

よくできた同級生に任せて、私は会の出し物を決めたり、当日の進行を引き受ける役回りです。学生時代によく遊んでいたから、盛り上げ役は得意分野になりました。

——卒業後の進路はどのように考えられていましたか？

バブなどで夜のアルバイトもやって、自分はお客さん。商売は向いていると感じていました。商売というのは本当に面白い。工夫したらお客さんがたくさん来るし、お店の女の子にもてるし（笑）。ただ、夜のお店の仕事をすると、お金もよく使ってしまうので「これはあかん」と気づいていました。お客商売は自分に向いているけれど、身を亡ぼしてしまいかもしれない、って。それで、お客商売の才能が活かせる業種は何かと考え、「商社に行こう」と決めました。

大手に行くつもりはありませんでした。いつか独立したいと考えていたからです。会社を運営するために必要なことすべてがわかる規模でなければいけません。何でもさせてもらえるような200人ぐらい規模の商社がいいと思って父に相談しました。父の知り合いの方が、立花商會（現・立花エレテック）を紹介してくれました。

——実際に、入社してみいかがでしたか？

実をいうと計算違いがいくつもありました。入社してみたら400人ぐらい社員がいたのです。思っていたよりも大きな会社でした。しかも、入社直後に配属されたのが人事部。「ええ、俺が人事！ 商売やりたかったのに」。学生時代に遊んでばかりいた人間が人事部ですよ。正直言って、猫をかぶるのが大変でした。

昭和43年に入社してから10年間、人事部にいました。現在も立花エレテックの人事制度の基本となっている仕組みを作る作業を担当し、学ぶべきものは多かったと感じています。ただ、当時、人事部のメインの仕事は求人・採用で、昭和48年と51年に



れました。

—— 海外営業は順調でしたか？

すぐに香港に飛びました。しかし、現地に着いてから「あれ、俺、英語話せない」と気づいた感じでした。当時は英語力も満足に乗れないレベルでしたが、泊ま

のおかげで、3年を待たず、2年で海外事業が黒字化しました。

それからはいろんなものを手掛けました。日本の企業がウーロン茶に興味を持っていると聞き、香港でウーロン茶の茶葉を買い占めたこともあります。24フイート（1フイートは28センチ）コンテナでドンドン輸入し、左団扇（うちわ）です。ところが飲料メーカーも自社で茶葉の山を買うようになり、2年でウーロン茶ビジネスはぼろぼろになりました。次に目を付けたのが半導体です。日本企業が海外へ工場進出する時代になり、半導体が現地に必要になったからです。でも半導体は小さいし面倒くさいから、当時の立花商會では誰も輸出したいと言いませんでした。「それなら私にやらせてください」と始めました。その後、日本の家電メーカーが相次いで海外に工場を出したので、また左団扇になりました。

—— 「独立」ではなく、「CSO会社をやっている」といって「気持ちになったのはいつ？」

海外で仕事をする、最新の国際的な経営や金融の知識を得るようになりました。例えば、「フランコ債」。新株予約権付社債のことです。いままでは日本でも当たり前になりましたが、日本では昭和60年まで解禁されていません。当時、都市銀行に聞いても何のことかわからず、外為業務を行っていた東京銀行（現・三菱東京UFJ銀行）に聞いてやっとわかったような時代でしたが、海外事業には必要なので知っていました。海外事業のお陰で知識が身につく。そのうちに海外での実績がだんだん上がってきて、部下の数も増え、シンガポールや香港に子会社もできたので、組織の運営が楽しみのようになっていったのです。独立したいという思いはいっしょく消えています。

—— 社長に就任されたときの状況や気持ちはいかがでしたか？

社長に就任したのは55歳のときで、末席の取締

役からの抜擢でした。トップというものはしんどいものです。専務や常務あたりが一番「おいしい役職」だと思っていたので、いきなり社長になるというのは「損やなあ」と感じましたよ。

いつか自分で会社を興そうと思っていたから人事部にいたころに経理の仕事を手伝ったこともあったし、海外事業では会社を設立して仕組みやルールを作ったりした経験もありましたけれど、自分としてはちょっと早かった。

営業開拓の自信もでき、技術も分かるようになり、あとは商品を勉強するだけ——と思っていた時期で、しかもバブル経済がはじけた直後でした。「ほんまにやっつけていけるかなあ」という気持ちになったのです。自信もあれば、不安もある。でも、「なんとかできるやろう！ いや、なんとかしないとあかん！」という気持ちになって訪ねたのが、子供の頃に預けられていた富山の寺でした。座禅を組んで心を静め、「よしよしや、なんとかやっつけてやろう！」とスタートしました。

—— 会社員生活で、一番苦労された思い出を教えてください。

これまでに大きな苦労をしたとは思っていません。「これくらいの苦労は当然」と思って目の前の障害を乗り越えることを楽しみにしてきました。ただ、最初の海外滞在時、英語がからつきわからず、精神的に参ったことは忘れられない思い出です。何も食べられなくなり飲み物だけが受け付けず、フラフラになって大阪国際空港（伊丹空港）に戻りました。

すぐに実家に戻って、中学時代からの教科書やノートを全部持ち帰って勉強し直しました。妻にNHKのラジオ番組「基礎英語」と「続基礎英語」の録音も頼んで、それからの3カ月、家でも車の中でもとにかく勉強しました。

次に海外に行ったら、相手がしゃべっていることがわかるようになっていました。アジア人がしゃべる英語ですからね。しゃべるほうも、単語が口から出てくるようになり、単語の連発をするところから

オイルショックが起こると採用の仕事がなくなっていたのです。そこで、そもそも商社を志望した原点に戻り「私に営業をさせてください」と手を挙げたのです。

—— 念願の営業に異動されたのですか？

「ぜひ、海外の営業をやらせてほしい」と言いました。ねらいはアジアです。欧米市場は大手商社が長年手掛けていますし、駐在しているのは私よりもはるかに秀才たちです。でもアジア市場ならうちの会社にも勝機があるだろうと思ったのです。

海外営業を志願し、イギリスやドイツから産業製品を輸入してシンガポールや香港へ売りに行くことと考えました。社長に「とにかく私が頼む」ことにはイエスと言ってください。それが唯一の応援です」と直談判したのです。「そのかわり、3年間で芽が出なかつたら、クビでかまいません。退職金も要りません。罪滅ぼしに原簿用紙50枚ぐらいの反省文も書きますから——」と。当時の社長は「そこまで

ったホテルでイエローページ（電話帳）をめくり、めぼしい会社を探して、飛び込み営業をしたのです。たまたましい英語で製品の説明をするので、先方がまくしたてるようにしやべり返してきました。でも何言っているのかわからない。どうしようかと思っていたら同席していた上司に頭を叩かれました。「ちゃんと説明せい！」と、それができるといっていたら説明します。僕もわかりません！。そんなやり取りを見ていた先方の担当者が、笑いながら紙に書いてくれました。それを会社に持ち帰って読み直し、最初のビジネスにつなげました。

—— 最初のビジネスはどのようなものでしたか？

工場内の配線用ダクトで引き合いをもらいました。配線といえはケーブルですが、ダクトで配線する「バスダクト」という製品です。幸い、バスダクトが何かを知っていたこと、そのメーカーを知っていたことで商売ができるようになりました。その結果、当時、香港の工場のほぼ100%、シンガポールでは80%ほど、バスダクトのシェアを取りました。

再スタートです。動詞も無理に活用させずに通じることを重視しました。「昨日」のことは「イエスタデイ」、「未来」のことは「トゥモロウ」をつけて話したら、それだいたい理解してもらえます。場数をこなすと自信をもって話せるようになり、どんどん上達しました。

今では、英語で公議もできるし、アジアでのコミュニケーションは英語の方が便利だと感じるくらいになりました。

——経営者に必要なことは何だと思われませんか？

「どんなことも途中でやめない。成功するまでやり続けること。これは、松下幸之助さんもおっしゃっていたことだそう。途中でやめなければ、次は「どをやったら、早く成功できるのか」と考えるようになるし、工夫をするようになります。どんなに頭がよくてもやり切らなければ意味がありません。

次に必要なのが体力です。誰だって仕事为重なりとしんどいものです。でも、手を抜かずにできるかどうか、どれだけ努力したかが大事です。努力していれば、最後に失敗しても自信になります。努力を続けるには体力が必要です。

そして、人の上に立つようになるには、部下がギブアップするような難しい問題を自分が引き受けて解決することです。そうじゃないと人はいけません。えらそうなことは誰でも言える。部下ができないことを引き受けなければ経営者にはなれません。

——経営者として大切にされている「お金を教えてください」

社員が望んでいるものとは何でしょう。「お金」「地位」「名誉」でしょうか。

世の中が豊かになり、「お金」「地位」「名誉」に対するモチベーションは低くなってきました。それ



に、社員全員がお金持ちになつたり、社員全員が偉くなつたりするなんてこと、ありません。大切なのは、頑張っ

て乗り越えたときに得られる「感動・感激」だと考えています。人は高いハードルを乗り越えて成功したときは涙します。それを応援するのが社長の仕事です。

バブル経済の崩壊後に会社全体が落ち込んでいたとき、会社の1年の利益をつぎ込んで東京と大阪の「ビジネスシヨウ」に出展しました。「カッコいい展示にしよう」と、社員みんな準備をし、やりとげたとき、泣き出した社員が大勢いました。

社員全員が金持ちになれるわけでもない。全員がえらくなれるわけではない。でも、感動、感激は全員が味わえる。感動、感激をこれだけ味わったかによって、人生の豊かさが変わります。仕事で感動、感激を味わった社員なら、会社が苦境に陥ってもどこにいても必ず頑張れます。

社員の人生の一番大切な時間を会社にいたいというので、経営者は社員を幸せにしないといけません。同じ船に乗っているのだから、乗っている人たちを幸せにしないためなんです。だからこそ、経営者は会社を成長させる必要がある。成長させれば、次々といろんな課題がでてくる。それを乗り越えようと思つたら、社員も頑張る。社員が幸せを感じる会社は絶対につぶれません。だから、社員を幸せにしたいと思つのです。

——最後に、関学の学生たちにメッセージをお願いします

思い切り遊んでください。社会人になったらできないこともあります。学生のうちに大いに遊んでください。それから、「言い訳をしない」をこころがけてください。自分の目だけでモノを見てると「言い訳をしたくなりますが、言い訳とは自分を正当化するものです。相手から見ると自分をみると反省することができません。反省に基づいて自分を伸ばしていくことが大切です。

そして、自分の中しつかりとした判断基準と志を持ってください。人に流されてすぐに信念を変えてはいけません。いろいろな選択肢から自分の基準と志を持って、進む道を選んでいくください。

——ありがとうございました。

2016年2月16日

場所：株式会社立花エレテック本社

取材：伊賀真輝／松野雄／岡田詔詔／関学支部

渡邊 武雄（わたなべ・たけお）氏

株式会社立花エレテック 代表取締役社長

1945年生まれ。

1968年 関西学院大学文学部卒業

同年立花商會 現・立花エレテック 入社

1993年海外本部長

96年取締役海外本部長を経て、2000年6月より代表取締役社長。2006年から代表取締役社長、社長執打役員となり現任に至る。

編集後記

「思い切りやる」「手を抜かない」。渡邊先生のすごい行動力に感服しました。また、難しい問題を積極的に引き受けることで鍛えられ、それが人を引きつけるといっても納得です。ややもすれば無難なことを選びがちですが、渡邊先生を自問し、挑戦を続けたいですね。

編集委員長 小島深保（1995年法経部政治経済科卒）