

新社屋の完成

ボーナスもろくに払えない時期に、今度の社内旅行はハワイへ行こう、などと言って、多少無理はしたが実現した。月当たり平均3億5千万位の契約高の頃に、1ヶ月10億やろう、と言って会社のあらゆるところに、10億・10億と書いた紙を張り巡らし、それも何とか達成した。私は次なる明確な目標を模索していた。私は目標を出来るだけ分かり易く、具体的なものが良いと思っている。そして、可能な限り利益を共有する者が多い程良いと思っている。

私は、分からないときは他人に聞け、を大切にしているので、或る社内の勉強会で社員に、会社に対する要望はないか、と云うアンケートを取った。その中の一つに、[こんなボロボロの会社、新しくして欲しい]と云うのがあった。成る程、云われてみれば確かにそうである。当時の社屋は、以前に建っていたモデルハウスを解体した古い部材と、現場で使い物にならない残材を利用して建てた代物だった。2階などは内装もしていないベニヤのままだった。今で云うアメニティのかけらもない、社屋と云うのには恥ずかしい建物だった。よし！次の目標が決まった。新しい社屋の建設だ！

私は、無謀にも昭和61年度の方針発表会で新社屋の建設を打ち出した。後に述べる機会があると思うが、2～3年位前知り合って大きな影響を受け、今も私の根本的なものの考え方の中心になっている、水口先生の教えの一つでもある「思いつくことは実現する、声に出して多くの人に語るならば、より一層可能になる」を素直に実行したのである。

しかし、先ず資金がない。銀行の借入では能がないし面白くない。ここで、アパート事業を実際自分の手で起こした経験が、大いに役に立った。家賃なら払える。私は親父の名義で社屋を建てることを思いついた。自己資金もいらないし、銀行に利息を支払

わなくても済む。早速、その話を父である社長にした。社長は時期早々だと言って反対した。反対は覚悟の上だった。私は相続税対策であり、所得税もこれくらい軽減できると、力説をした。「勝手にせい！」と云う事で資金の目処はついた。次は、仮設の事務所を建てる場所である。或る日、出入りの不動産屋が、斜め向この空き地を買わないかと言ってきた。買う力はないが、1年程貸して貰えないかと聞くと、いいだろうと言われ、トントン拍子で事が進んでいった。後は、どのような物を建てるかだった。

私は、友達の設計士に相談をし、簡単なラフプランの提案を受けた。外観は気に入ったがしっくりこなかった。2階から5階までの平面図はほぼ出来上がったが、1階が決まらなかった。ショールームにすべきか、又サロン風にしたら良いのか迷っていた。そうこうしている内に、1ヶ月が経過してしまった。当時最も親しかった友達の一人である谷口君とお茶を飲んでいて。(今現在は疎遠になっていて、何とか修復したいと思っている)その谷口君が「ギャラリーがいいよ、北見！」と言った。私は、そのアイデアを貰い、モヤモヤが一気に晴れたのを覚えている。設計士とあちらこちらの美術館を見て回った。結局岡山にあるオリエント美術館の一部を模型にしたようなギャラリーを1階に創った。私はスペースが余りに狭いので、大いに不満だった。後になって分かったが、ギャラリーとしては、相当広くて、アーティスト達からは人気がある。私の頭には、美術館のイメージが残っていたものだから不満だったのである。

竣工式は盛大に行われた。出来上がった5階建ての、コンクリート打ちっばなしの新社屋を前にした感慨はひとしおだった。私のイメージ通りの建物だった。又一つ目標が実現した。頑張ろう、社内通達をした、王者復活の日はまだ直ぐそこまで来ている。私はなんでも出来る、自信に満ち溢れていた。