

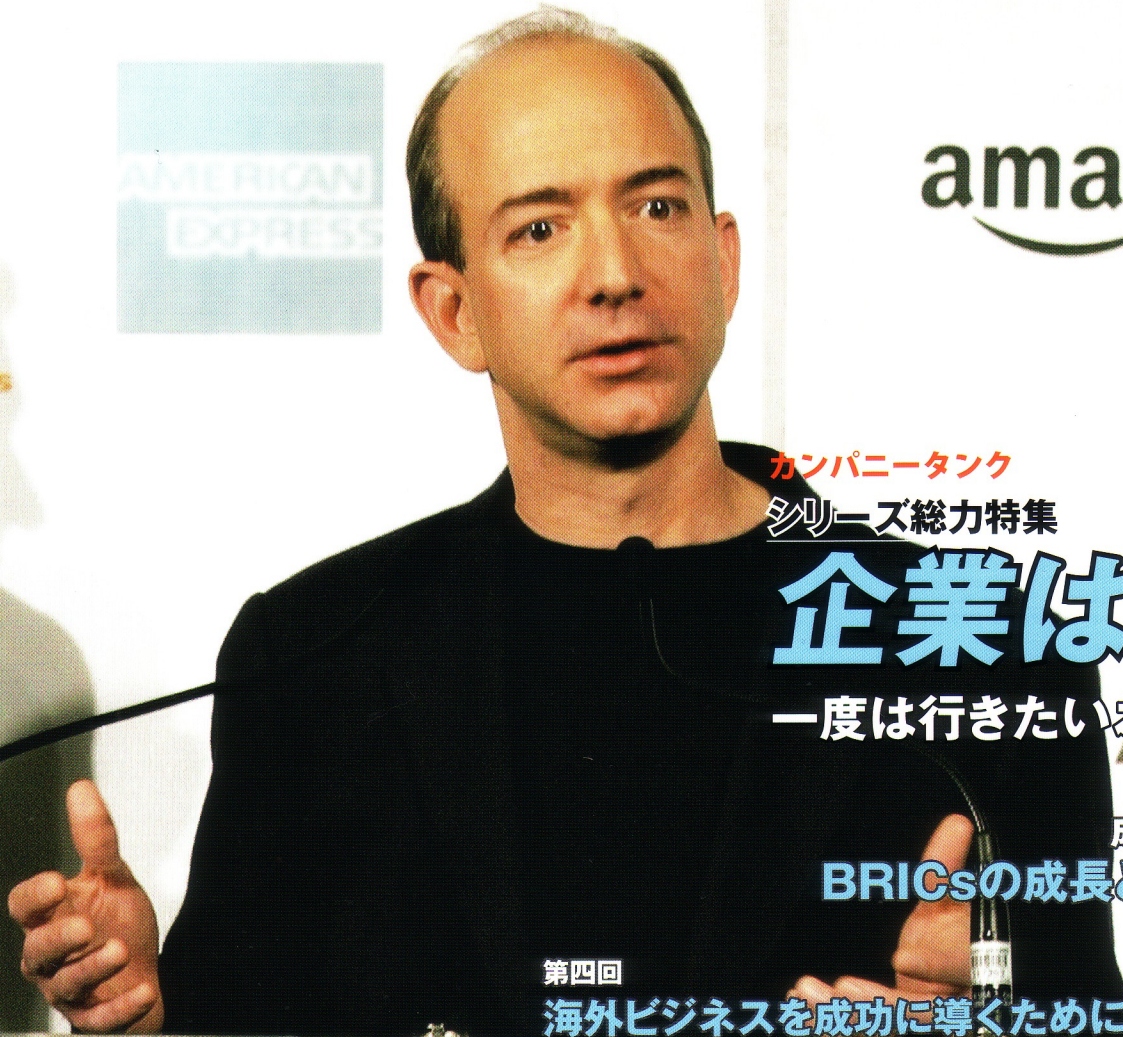
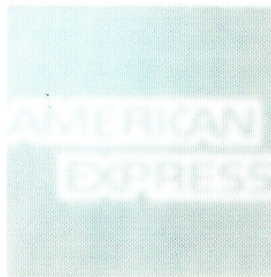
21世紀を生きる躍進へのベクトル

SPREAD YOUR COMPANY'S VOICE TO A DISTANCE

COMPANY TANK

2008

1



カンパニータンク
シリーズ総力特集

企業は人なり

一度は行きたいおすすめのお店

成長がもたらす光と陰
BRICsの成長と世界経済の変動

第四回

海外ビジネスを成功に導くために克服すべきポイント

「営業の原点に立ち返ろう」 ~連載第2回 営業技法編~

SPECIAL VOICE

- 総合探偵社 セレーノ
- 株式会社 セレーノ 代表取締役
- セレーノ東京 代表
- 株式会社 SPREAD 代表取締役
- アイ・エス・オー コーポレーション 代表取締役社長
- 株式会社 コオン・フォート 代表取締役社長
- 株式会社 東京エスト 代表取締役
- 株式会社 ダイナミック・アロケーション 代表取締役社長
- 株式会社 エス・コンセプト 代表取締役
- 株式会社 システム・ナビゲート 代表取締役
- 有限会社 KHサービス 代表取締役

- 五十嵐 怜
- 桑名 裕二
- 富永 朝樹
- 磯 堅太
- 唐澤 友幸
- 清水 弘之
- 橋本 竜也
- 堀内 善輝
- 山崎 隆男
- 宮下 昭夫

TOP INTERVIEW

- 有限会社 アセットファクター
- シーム 株式会社
- 株式会社 イー・ティ・エス
- 有限会社 アニエーシャスタイル・ジャパン
- 株式会社 システム・ワン
- NDB
- アイシー 株式会社
- 株式会社 イーアールジャパン
- 株式会社 あど・あーと
- 株式会社 風
- 有限会社 キヨミ工業
- 株式会社 リバー・メディアック
- 株式会社 G.T.C
- 株式会社 レノメディアカ
- 有限会社 ウノ設備
- 都市清掃管理 株式会社
- 株式会社 スタジオ カレン
- 青山 助とら

「今、自分にできることを精一杯して、人生最後に『あー良かった!』と
思っって人生を終えること。
それが私の最終的な夢です」

株式会社 イーアールジャパン

代表取締役

遠藤 和久

Endo Kazuhisa

子役としての華々しい活躍から一転、不良への道を歩み始めた少年時代。だが群馬での就労経験が、その後の彼の人生を変えることとなった。波瀾万丈を絵に描いたような苦労も数多く経験するが、彼はどんなに困難な状況に陥っても、目の前の仕事に一生懸命打ち込むことで乗り越えてきたのだ。そして多くの人に支えられながら辿り着いたのは、不動産仲介業での起業という道だった。普通ではない人生を経てきたからこそ、彼の双眸は常に“現在”に注がれている。最後に良い人生だったと振り返られるように――。

対 談 記 事



092



地道に真面目に堅実に 悔いの無い人生にするため 今を全力で生きる

何のために生きるのか——誰もが一生かけてその答えを探る中で、遠藤和久氏は「今、自分にできることを一杯やり続けて、最後に『良い人生だった』と振り返られればそれで良い」と語る。決して平穩では無い人生の中、どんな仕事に対しても全力を尽くしてきたからこそ悟った答えは真実を捉えていた。

ミサワホーム東京提携店
株式会社
イーアールジャパン

〒194-0003 東京都町田市小川1704-1
TEL : 042-705-5666 / FAX : 042-705-5667

ミサワホーム東京提携店 株式会社 イーアールジャパン 代表取締役

遠藤 和久 Endo Kazuhisa

東京都港区出身。小学生の頃は子役として活躍。高校を中退後、アルバイトをしながら生活を続ける。19歳で群馬に移住し、喫茶店に就職し人生の転機を迎えた。その後再び東京へ戻り、紆余曲折を経て不動産会社へ就職。経験を積んだのち、平成19年に独立を果たした。

波瀾万丈の人生譚

辺見 御社では不動産の仲介を主業務とされているそうですね。社長はこれまで豊かな人生経験を積まれてきたと伺っておりますが、まずはその一端からお聞かせ頂いてもよろしいかしら。

遠藤 ええ。私は小学生の頃、劇団に所属していたんですよ。子役として映画やドラマに出演させて頂いたこともあり華やかな世界を経験しました。中学校への入学を機に芸能界は引退したのですが、その後は不良の道へ進んでしまいましたね…。周りは全て敵、常にピリピリしていたような荒れた状態でした。当時、母の仕事の関係で群馬に来るよう言われたのですが、その群馬での経験が私の人生を変えてくれました。東京にいた頃は何をやっても「どうせあいつは」

という目で見られていたのが、無我夢中で一生懸命働いたら周りがちゃんと認めてくれる。自分次第なんだということを知ったんです。喫茶店で働いていたのですが、オーナーが新規出店の際に店を任せてくれたり、その人の兄弟からも別の店を任せられたりと働くことの楽しさや充実感を知りました。**辺見** それだけ信頼されると責任感も湧いてくるでしょうし、期待に応えたいと思えますもの。それもこれも、遠藤社長ご自身が群馬で諦めずに頑張ったからでしょう。本来はすごく誠実でいらっしゃったということですね。

遠藤 そうなんです、実は凄く真面目なんです(笑)。その後、知人に「店を手伝ってくれないか」と言われ東京に戻ってきたのですが、私は昼の仕事をしたかったので、広告代理店に勤めていたお客様を頼

てその会社に就職させて頂きました。ところがその数年後、社長が億単位の借金を作って逃げてしまい、私が代表を引き継ぐことに。色んな物を背負い一生懸命力を尽くしたのですが立て直すことができず、24歳にして莫大な借金を背負うこととなりました。借金取りの怖い面々に連れ出されて脅されたこともありましたね。その時、「私の命をとったら一銭にもならないけど、生かしておけば千円でも一万円でも返ってきますよ」と言ったら呆れられてしまいました。結局、解放してくれることになったのですが、私のポケッ





GUEST COMMENT 辺見 マリ (歌手)



今だからこそ笑い話としてお話していただきましたが、実に様々な苦労を経験されてきた遠藤社長。人生山あり谷ありと言いますが、ここまで起伏が激しい方もそうそういらっしゃらないと思います。でも、きっと社長だからこそ乗り越えられたのでしょうか。最高の人生を送るために、今後も社長らしい人生を歩んでくださいね。

トには100円しか入ってなくて…「ここから帰るにも帰れない。交番行って、財布の中身が無くなった今の経緯を話してお金を借りてくる」と言ったら、借金を取りに来た人間が逆に千円貸してくれました(笑)。

辺見 それはすごいですね。その度胸というか、物怖じしない姿勢が“怖い方々”にとっては珍しかったのかもしれない。

遠藤 私は、頭ごなしに物事を決められるのが嫌いだね。何もせずに引き下がりがたくなかったんでしょう。幸いにも、私自身の生活は取引先の印刷会社に拾われたお陰で確保できていましたし、事態が一通り落ち着いた頃、好きだった車関係の仕事で起業しようと、当時流行っていたコンピューターチューニングの事業を個人で始めました。その後、レース業界のイベント会社を営んでいる会長から誘われ、イベントの企画にも携わらせて頂くようになったんです。当時はバブル経済の後押しを受けて、随分儲かったもので裕福な生活をしていました。しかしバブルが弾けるとスポンサーがつかなくなり、そちらの仕事からは身を引きました。その後はトラックの運転手など様々な業種を経験。そしてある時、知り合いの不動産会社に拾って頂き、最終的には不動産会社で独立するに至りました。

今、できることをやり続ける

辺見 なるほど。確かに滅多にない人生だわ(笑)。面白いのは社長に何度、荒波が押し寄せてきても絶対に誰かが手を差し伸べてくれることですね。きっと社長ご自身がバイタリティに溢れていてどんな困難にも立ち向かっていく強さを持っていらっしゃるから、人を惹きつけるのではないのでしょうか。

遠藤 うーん…魅力というよりも、私自身を多くの人に認めて貰えたからかなと思います。何の仕事であれ、一生懸命、誠実に働いてきましたからね。そうすると、どんな場面でも不思議と助けてくれる人が現れるんですよ。その方達がいてくれたからこそ今の自分があると思うので、いつも感謝しています。

辺見 それだけ助けられていると、社長ご自身の人に接する姿勢にも影響があったのでは？

遠藤 感謝しているからこそ、今、自分のできることを精一杯しようという想いは常に持っていますね。私は何かある度、誰かに助けられましたけれども、その人に同じことを返すのは難しいことなんですよ。その分、目の前に困っている人がいたら私にできることをしてあげれば恩返しになるのかなと思っています。結局、人は一人じゃ何にもできません。どんな人間でも周りに支えてくれる人がいてくれるから立っていられるんです。

辺見 その通りですね。私も応援してくれるファンの方や、事務所、関係者のお力添えがあって歌えるんですもの。社長の仰ること、よく分かります。

遠藤 お客様に対しても同じで、自分のできることを常に考え精一杯する。そうすると会社とお客の関係以上に自然に対個人としての信頼関係を結べます。それが結局は契約に繋がるんです。当社がスローガンに掲げているのは「お客様との信頼関係を大切にすること」ということ。特に当社は不動産という金額が大きい商品を扱っている訳ですから、しっかりと誠意を見せていくことが一番大切な事だと思っています。

辺見 耐震偽装問題が発覚して以来、消費者の業界に対する警戒心は強くなっていますから、“信頼”は重要なキーワードだと思

います。そういう意味では難しい時期に独立されたのではないのでしょうか。

遠藤 ええ。バブル崩壊以後は不動産業界全体で低迷が続いています。この業界で成長していくには、民法や宅地建物取引業法など法律を守りながらお客様にしっかりと向き合っていくか、顧客を省みずに利益追求だけをしていくかのどちらかしかないんですよ。ただひとつ言えるのは、バブル期でも地道に歩んできた会社だけが今も残っているということ。当社はまだ起業1年目ですから、仕事の規模に関わらずひとつひとつの仕事へ丁寧に取り組み、お客様や取引先からの信頼を積み重ねていくことが必要な時期なのだと思います。

辺見 「成長した」と誇れる会社になるには、堅実に歩んだ末に規模が拡大してこそ。遠藤社長には是非そんな不動産業者を目指して頑張って頂きたいですね。最後に、社長の今後の夢についてお聞かせ頂けますか。

遠藤 人生最後に「あー良かった！」と思って人生を終えること。それが私の最終的な夢です。私は波瀾万丈な人生を歩んできましたが、サラリーマンのように安定した生活もひとつの生き方でしょう。人それぞれに人生があって生き方があると思います。でも、最後には「これで良かった！」と思える最後を迎えたいと、みんな心のどこかで思っているのではないのでしょうか。だから、今はとにかく目の前にある自分の為すべきことを精一杯やるだけです。何年経っても「その時にできることをする」という基本は変わりません。まずは1年後、2年後も地につけて商売を続け、いずれは社員を増やして、社員達だけでもこの会社が回るくらいにまで安定させていければ一番ですね。そして幸せな最後に向かって、人生を歩み続けていきたいと思っています。