

本当にあったすごい話！！

大逆転社長物語

テクニカル電子株式会社 代表取締役会長 本房周作 編

極貧→成績最低→転職15回→ホームレスや板金工事を経て
今や九州一のコイン駐車場メーカーへの大逆転人生

ここに、ご紹介する話は、「どん底から這い上がった社長の話」です。
この社長の会社は、こんな時代でも、利益を出して、益々発展を続けています。
皆さんも今、この不況のなかで、日々ご奮闘のことと思います。少しでもその手助けになればと思いご紹介することにしました。(編集 武田兵一)

※この物語は、(株)経済界発行「大逆転！バカ社長 *天職発見の人生マニュアル」栢野克己著から引用したものです。

■ 極貧、成績最悪、転職人生



本房会長の人生はメチャクチャ。昭和26年鹿児島県生まれ。3人の姉がいたが、本房の生後まもなく母が病死。日雇い労働者だった父に、建設現場で育てられる。小学校・中学校時代は、ほとんど生活保護状態。母がいなかったため、昼の弁当は畑で芋や野菜を調達し、遊びの釣り竿も木を切って作ったりした。

中学時代の成績は53人中52番。高校は「名前を書けば入学できた」県下最低の工業高校を、姉の仕送りを受けながら昭和45年に卒業する。

集団就職でトヨタの下請け・豊田鉄工に入社。工場内の修理・保守を担当する。

59秒に1台カローラを生産するラインで、勤務は朝・昼・晩の3交代制。トヨタのカンバン方式を学び、それなりに働いた。しかし、ある日、夜中に会社のバスを無断で拝借して飲みに繰り出すそれが発覚し、責任を取らされてクビになる。

いったん、故郷の鹿児島に帰るが、何もない田舎。「お前は免許もあるから、商店の運転手でもやれば」と言われたが、

「“あいつは失敗して帰ってきたらしいぞ”と思われるのも嫌。俺だって、いつか一旗揚げてやるぞ」

■ 車で寝泊まりのホームレス時代



中古のバンに乗り、とりあえず人の多いところに行こうと福岡へ。しかし、友人知人はゼロで当てもない。月4千円の倉庫に泊まったり、車の中で寝泊まりするようになる。

住民票も保証人もないので、まともな会社には就職できない。履歴書が不要な仕事なら、何でもやった。日雇い建設現場、板金工、ガードマン、布団やアルカリイオン制水器の訪問販売など。

しかし、どれも売りっぱなしで詐欺商法ストレス。長く続くことはなく、毎日が食うに困る状態。

一時は、ホームレスの多い博多駅近くの音羽公園で寝泊まりを繰り返す。

「ホームレスの仲間から賞味期限の過ぎたパンを貰ったり、古道具屋のポットでボンカレーを温め、紙のトレイで食べた。“俺の人生は何なんだ”と、毎日考えていました」

25歳の頃、電気工事の下請けとして自動ドアの修理を始める。しかし、下請けだけでは食えない。「故障中」の張り紙がある自動ドアを見つけ、町の飲食店や企業に飛び込んだ。

「でも、あの頃は営業も苦手でね。飲食店に飛び込んで、“いらっしやい！”と言われると“じゃあ、カツ丼おねがいします”と言う有りさま。毎日毎日、何とかしなければと焦っていました。」

■ 捨てられた自動ドアを改良し、新商品を開発



ある時、自動ドアの取り替えをやっていて「捨てられた機械がもったいない」と家に持って帰る。そして、左右に動く自動ドアを上下に動くようにし、左右に鎖をつけてみた。

「単なる遊びだったが、これは何かに使えないか。そうだ、駐車場には無断駐車が多い。

これを入り口につけ、リモコンで上下されれば不法侵入が防げる。これはイケル！」

今やよく見かける、駐車場の入り口の鎖ガードがリモコンで上下するシステムだ。

これが初の自社商品「テクニカルゲート」となる。

当初は全く売れず、相変わらず臨時のバイトや下請け工事を続ける。しかし、電話代行会社を使うことで営業に専念できるようになり、現物写真をカラーコピーして、駐車場オーナーを廻る。

そして、オーナーと同時に借借人の車にもチラシを配り、「これがあると、不法駐車や盗難が防げます」とPR。駐車場管理人の人件費より安く、管理も楽なことが徐々に浸透する。

しかし、やっと日銭も入るようになって妻子を福岡へ呼ぶも、事務所は自宅兼アパート。本来の「宵越しの金は持たない」性格もあり、ひと仕事決まるとパチンコ三昧の生活へ。

ここで大活躍したのが本房の妻。本房がパチンコに言っている合間に、電話営業で次々に駐車場オーナーへアポイントを取り、帰ってくると「アンタ！明日はここに行ついで！」とスケジュール表を渡された。

こうして個人営業を五年した後、昭和63年、本房が36歳の時に、会社も株式会社に法人化した。

■金を飲み込む機械を開発



その後カラオケのミュージックカード販売機を開発。これが当時、バカ当たりした。カラオケ機器を作る日立・三菱・日光堂（現・株BMB）等のほぼ全メーカーに採用され、社員8名の時に10億円のビルを購入した。

「ちょっとした発想でした。カラオケカードは先払いだから、店も売り上げが増え、客も便利で喜んだ。こういう仕組みが大事だと気づいた。」

しかし、カラオケブームは数年で去り、本房は新しいビジネスを模索する。そして目を付けたのが、当時はやり始めたコインパーキング。駐車機械は板金技術でお手の物。コインの機械はカード販売機の応用。そして、営業先となる駐車場オーナーは、すでにテクニカルゲートの販売済み。

コインパーキングは、本房が今までに身につけた技術力・商品力・営業力・既存客が全て活かせる、まさに本房の転職だった。

こうして、わずか二年の間に瞬く間に市場を席卷。九州地区ではシェア50%以上となった。創業当時1億円の売り上げも、約30億円に迫る勢い。平成11年には「九州・山口地域経済貢献者団体」より経営者賞を受賞。株式上場を期待する声も多い。

しかし、本房は意外に冷静だ。「コインパーキングも今や過当競争。今は見極めの時期です。こういう業界は、移り変わりが激しい。テレホンカードも大手が来た時にすぐ辞めた。結果は、もう、テレカの時代じゃないですね。カラオケカードも、曲売りから時間制度になってアッという間に終わり。調子に乗るのではなく、常に先を考えて手を打たないと」

■上場会社を買収



1999年からは、飲料の小型自動販売機を開発。数十名の女性営業部隊を作り、コカコーラ等の大手巨大メーカーの市場に挑む。

「馬鹿なことと言われますが、常に新しいことをやっていかないと落ち着かないんですよ。でも、やることは一貫しています。テレカもカラオケも駐車場も、そしてドリンクの自動販売機も、全てお金を飲み込むものばかり作っているんです（笑）。

それに、あいつは今は商売が当たっているが、「そのうち痛い目の会うぜ」という周りの期待もあります。それは何としても裏切らないとね（笑）」

実際2000年12月には、上場会社である大手無線メーカー・中央無線株を買収。本房は、いきなり上場会社の経営者となり、周りを驚かせた。

当然、今までいた社員からは猛反発を受けたが、再建には外部からの人や応援は頼まず、本房は一人で中央無線に乗り込んだ。

そして、赤字商品を全廃するなどのリストラや、仕入れ・営業方法を大幅に変更。自身の給料はゼロにして、役員車などの贅沢品も廃止するなどの再建策を強行した。

その結果、10億円の赤字で瀕死の状態にあった中央無線は1億弱の黒字会社に転換。オンボロ

上場会社は、わずか1年で放送局向けの優良モニターメーカーに生まれ変わった。

■まずはチャレンジ。限界で自分を作るな



本業のコインパーキングは一定のシェアを確保し、日銭は安定して入ってくる。もう、新しい冒険をしなくても充分食っていける。

経理や社員からは「もう変なことに頭突っ込むはやめて」と言われるが、本房は新規事業には意欲的だ。法人化して20年超。今まで一度も赤字になったことがない。

「うちはゲリラ。大手じゃない。あえてチャレンジしなければダメ。バカになること。そして、常に新しい手を考えねば。私の人生がまさにそうだったんで、これは習性ですね。」

戦後60年。良い学校→良い大学→大企業への入社がゴールの時代は終わった。

今後は益々各人の自立が問われ、脱サラも考えざるを得ない。本房は自らの経験を踏まえ、IB事業部＝起業家を育てるインキュベーションも始めた。

「まだまだですが、俺でもここまでできた。経歴のとおり、俺は完全な劣等生、落ちこぼれですよ。でも、誰にでも可能性はあるんだ。できるよと言いたい。必要なのは、アクションを起こす勇氣。日本は、敗者には冷たい。「あいつは失敗したらしい」とか、「借金抱えたらしい」と無視する。でもそうなら、俺なんか過去に何遍死なないといけなかったか。自分の能力は過大評価したらいい。一所懸命やれば、誰かが補ってくれる。」

そして、ちょっとしたアイデアや出逢いが、人生を変える」

■転職は自分探しの旅



当初のヒット商品「テクニカルゲート」を開発したときは、当時、電話代行もやっていた」「事務機ビルのオーナー・中西社長が様々な相談に乗ってくれた。

また、ユーザー第一号は、福岡都心に多くの土地を持つことで有名な、紙与産業の社長の渡辺会長。飛び込みできた本房を見抜き、テクニカルゲートやコインパーキングを次々に導入した。

「私は汚い作業服に真っ黒な爪で、カラーコピーの鉄づくりカタログで説明しました。でも、ああいう人は外見で人を判断しないんです。同業他社の製品を使う場合も、「じゃあ、テクニカル電子経由で」なんて言ってくれた。今でも、かわいがってもらっています。」

本房の転職回数は15回。無学歴に等しく、最初の豊田鉄工を辞めた後は、まともな会社に就職できなかった。どの会社も無名で商品力もない。結果としてエスキモーに氷を売るような営業力を身につけた。それは、後にメーカーとして出発する際には強力な武器になった。

「独立して今のようななるなんて思ってもみなかった。毎日が食うために必死でしたね。でも転職で多くの業界と仕事を勉強した。自分を発見するためには、何かをやらないとわからない。自分探しの旅でもあるんですよ。」