



自社倉庫を活用した、商品降ろし業務の作業風景



同社が作っている製鋼用保温材燐炭は
大手企業が超特殊鋼を作るのに欠かせない商品だ



会社概要

設立 / 1990年
業種 / デザインインクの製造・貸倉庫業など
資本金 / 7700万円
従業員 / 8名 (6名社員)
本社所在地 / 千葉県長生郡

「『身近な人を幸せにする』というのがビジョンです。身近な人たちが幸せだと感じている中心にいたいですね」と池澤社長は語る

なにより、 まず自分が 信用に足る人に

バブルが弾けたことにより、池澤社長は5億円もの借金を背負った。その後新規事業の成功で借金を返済するが、莫大な利益に心が浮き立った。次第に贅沢な生活に虚しさを感じ始めた頃、創業の精神が新たな貢献事業へと池澤社長を突き動かす。しかしそこに待ち受けていたのは取引先による裏切りなど、苦難の連続だった。

コスモライフ株式会社

代表取締役 **池澤 寿弘**

池澤家は、千葉県で五〇〇年ほど続く古い家柄である。池澤寿弘さんは一六代目に当たるという。

父は製鉄所で使われる「燐炭(粉殻の炭)」を製造する池澤加工を営んでいた。窯で焼かれた熱い燐炭をかき出す辛い仕事だ。粉塵で全身真っ黒にもなる。

そんな仕事を嫌って、池澤さんは大学で建築を学ぶと、二七歳で独立。建材の販売から建物の設計施工まで請け負うコスモライフ建設(後のコスモライフ)を設立した。社名には、建設を通して地球環境、人の生命や生活に関わる仕事をしたという思いを込めたのだという。他社との差別化を図るため、高寿命百年住宅やビルの外壁の施工では、大手ゼネコンの研究所などにも通い、独自の耐震工法を取り入れた。

バブルの絶頂期だ。時代の追い風とその強みが功を奏し、ビル用外壁材部門では数年で県内でもトップクラスの取扱量になった。ところが創業から三年たった一九九三(平成5)年、バブルが弾ける。

「技術を売りにしている会社でしたから、受注金額が下がっても手抜きをするわけにはいかないんです。仕事を取れば取るほど赤字になりました」

やがて借金が五億円にまで膨らんだ。死、という言葉が何度も脳裏をよぎった。だが、死ぬば五〇〇年続いた家名に傷をつける、と踏み留まった。

「何か新しい事業のヒントを探そうと思いました。いくら考えても何も浮かびません。とにかく街に出て一発逆転の仕事を見つけようと思い立ったんです」

五歳の男の子に学んだ 体裁を気にしない必死さ

くる日もくる日も、あてもなく新宿や渋谷などの雑踏に出た。あるデパートの玩具売り場でのことだ。

「五歳くらいの男の子がおもちゃを掴んで、『買って』と親におねだりをしていました。見てみると、親がおもちゃを取り上げ、連れて行ったのです」

すると、その子が親の手を振りほどいで走って戻ってきて、おもちゃを抱きかかえて大声で泣き叫びだした。その姿を見て、池澤さんは、自分にはこの必死さがなかったと衝撃を受けた、と話す。

「自分はまだまだ本気ではなかったな。なにか体裁を気にしてカッコつけていた、と反省しました」

次の日から知り合いのところに行っては、「助けてほしい」「何かいい仕事はないですか」と、なり振り構わず頭を下げて聞きまくったという。

ある居酒屋で、電気事業法が変わるとい話を耳にした。電気工事会社などに聞いて回った。誰も知らなかった。これはチャンスだと思った。東京電力の本社や経済産業省も訪ねた。ようやく九五(同7)年四月から、電力の自由化に向けて電気事業法が三年ぶりに大幅に改正されることを確かめた。

さらに調べると、一一七もの契約の種類ができ、それらを上手く組み合わせると、電気代が削減できるこ

とがわかった。池澤さんは、電気代削減のための電力コンサル事業を始めることに決め、知り合いの伝手を辿り、さまざまな企業に営業をかけていく。

「まだ手元にいくつか手形が残っていました。その手形を現金に換えていけば会社はまわる。その一瞬に事業転換をしようと考えたのです」

一つ契約が取れると、面白いほど契約件数が増えた。各企業が競って経費削減に取り組み時代だったので、有名な上場企業も多かった。代理店も全国にでき、業務と営業のフォロワーが追いつかないほど注文がきた。五億円の借金は四年で返済できた。

「すると私の『爬虫類脳(原始的な脳)』が頭をもたげてきたのです。高級時計を買ったり、高級ブランド品を集めたり、ゴルフさんまいをしたり……」

そんな日々の中で、池澤さんは徐々に虚しさを感じるようになった。自分がどこに向かって進んで行けばいいのかわからなくなった、というのだ。

「気づいたら毎晩、窓ガラスに映っている自分と対話するようになっていたのです。『お前は何をしたいんだ』『こんなことをしているのか』って」

四月月ほどたつたとき、ふと創業の原点を思い出したのだ。深い霧が晴れていく思いがした。

自分は地球環境や人の生命、人の生活に関わる仕事をしたかったんじゃないのか。自分が考えた仕事でたくさんのお客様に貢献し、社員も誇りに思えるような仕事をしたかったんじゃないのか。



富永さんには「人を信じることの美しさ」を教えてもらったと池澤社長は語る



一緒に闘ってくれている社員さんたち。苦労を共にした大切な仲間だ



「理念と経営」共に学ぶ会の様子



マネジメントスーパーリーダーの山本元大さんは、池澤社長にとって友人のような存在だという

創業の原点に立ち返り 新規事業に邁進したが……

そのとき池澤さんは、地球温暖化防止事業であるCO₂の削減事業を思いついた。電気使用量が一目でわかる装置を作り、無意識に無駄に使っている電気を「見える化」し、それと省エネのコンサルタントを合わせた事業を構想した。装置は大手の計測機器メーカーが自社製品を改良して提供してくれた。「サーバーにデータを蓄積し、お客様のパソコンにリアルタイムで表示するシステムです」

日本人全員をエコのプロフェッショナルに育てようと思い、この事業を「エコプロ21」と名づけた。

地球温暖化への関心の高まりの中でエコプロ21は国の認定事業になった。契約数も伸び、三年で一〇〇〇件を超えた。やがて六〇〇〇件を超えた。

そのとき、同じ事業はやらないという契約を交わしていたにもかかわらず、提携メーカーからサーバーや機器の提供を盾に、独占契約を解消された。

池澤さんは、自社の理念「日本が世界に誇れる省エネ文化を発信し定着させ多くの皆様と共に地球温暖化を防止する」に立ち返り、競争を受け入れた。

新しいサーバーの開発を学生時代からの付き合いのIT会社社長に任せた。だが、知人は事業がどんどん発展すると、報酬を上げてくれなければサーバーを止

ことになるかもしれない。私は自社で責任の取れない仕事はすべきでないと痛感させられました。その会社なら、この事業を大事に育ててくれるだろうと思い、私は売ることにしたのです」

ピーク時に三〇人ほどいた社員の引き受け先も決まった。しかし、エコプロ21を売却しても、結局二億六〇〇〇万円の借金が残った。

閉じた心を開いてくれた 一人の社員との出会い

池澤さんが千葉の実家に戻ったのは六年前、五〇歳のときだった。家業の池澤加工に入るとともに、負債を抱えたコスモライフの再建に向き合っていた。

「ばか息子が事業に失敗して借金を抱えて帰ってきた。こそもつぶすんじゃないか……。そんなふうに見えるのは見ているのだろうなと思うと、実家に帰った当初は自分が惨めで仕方なかったですね」

池澤加工に、その半年ほど前に入社したという女性社員がいた。中国・大連出身の富永賢美さんだ。朝は一番に会社に来て掃除をし、夜も最後に帰る。いつも前向きで、思いやり深く、新しい仕事が決まれば跳び上がり喜び、決まらなければ心から悔しがった。そんな彼女の姿に、かたくなに閉じられていた池澤さんの心が徐々に開いていった。

めると言い出したのだ。ビジネスの根幹であるサーバーを止めることは、この事業の死を意味していた。二〇一〇(同22)年の八月のことだった。

その後、知人とは、一切、連絡が取れなくなった。このままでは契約企業や代理店を騙す結果になる。事情説明のために全国の契約企業や代理店を回った。

「土下座しようが、何をしようが、いくら説得しても許してなどくれません。酒を飲み、さらに睡眠導入剤を飲んでも眠れない日々が続きました」

そんなとき北海道のITの会社からエコプロ21によく似たシステムをつくったという連絡があった。見に行くと、そのまま移行できるほどのものだった。

「助かったと思いました。これでお客様に迷惑をかけなくて済むと、即座にその会社と契約しました」

その翌年に起こった東日本大震災による福島原発の事故で、戦後初めて電力の使用制限が発令され、東京電力管内に計画停電が行なわれた。

電力のピークを把握できるエコプロ21への関心が急速に高まり、多くの競合他社が同様のシステムを売り出した。時代を先取りしたエコプロ21は池澤さんの限界を超えるスピードで時流に乗ってしまい、自分ではどうすることもできないと感じていた。そんな矢先、引き取り手となる企業が現れた。エコプロ21を愛してくれている、実績のある代理店だった。

「信頼していた会社や人間に裏切られたし、そのことで信頼してもらっていたお客様や代理店さんを裏切る

「こんな人に出会ったことがありませんでした」
自分には富永さんのように会社を良くしようとする心から一緒に闘ってくれる仲間がいなかったのかもしれない。そう思ったとき、人に信頼されるためには、まず自分が信頼に足る人間にならなければならぬと心から納得できたと、池澤さんは話す。

「債務超過は、過去にも経験していたので妙な自信がありました。結局、やれることを一生懸命やりながら考えていくしかないのです」

池澤加工、コスモライフ両社には空き倉庫があった。この空き倉庫を満室にし、貸倉庫に付帯する荷降し作業も請け負うなどのビジネスも始めた。この六年間で一億円以上の設備投資をしながら、四億三〇〇〇万円もの借金が返済できたという。三年前には新規事業として、世界シェアのトップのデザインインクの製造事業も開始し、それも軌道に乗せている。

同じ年に池澤加工の社長にもなった。燻炭は特殊鋼を作る上でなくてはならないものであること、しかも自社の炭の品質は非常に高いこと、を知った。

「3Kの仕事だと低く思っていましたけど、親父の始めた事業で救われている、3Kだからこそ誇れる仕事なんだと思えるようになりました。いま思うのは、苦勞を共にしてくれた大切な人たちに恩返ししていきたい、ということですよ」

池澤さんは、そうしみじみと語るのだった。