

危機をビジネスチャンスと捉え、独自の着眼と発想で日本一に上り詰める

斉藤俊男（株式会社ティー・エス社長）

教師体験を活かし学校設立

1990年に出稼ぎで来日しました。最初はアイキ工業という人材会社で働きました。その後、自分で会社を作りたいと考えましたが、300万円ほど資本金がないと会社を設立できないことが分かり、まずお金を貯めることにしました。一番簡単にお金を貯める方法は泥棒をやるか、狡くやるか、それとも大変に辛い仕事をやって体を使ってお金を稼ぐなどの方法があります。私は馬鹿だから一番大変な方法をやることにしました。高圧電気関係の仕事です。1日2万円から2・5万円のかかり良い給料でした。ここで2年間働き、1990年に有限会社ティー・エスを設立しました。

1997年には、社内に保育室を作りました。当時、日系ブラジル人の方が日本に夫婦で来ると、子どもが邪魔だという会社が結構多かったんですね。ですから私は、日系ブラジル人に思い切り仕事をしてもらうにはそのための環境整備が必要と強く感じました。同時にそうしなければ、私の仕事も成功しないだろうと思い学校を作りました。私はもともと体育の教師で、女房も同じく体育の教師です。女房は6カ月間地元の保育園でボランティアをしながら仕事を覚え、保育室と学校を設立しました。

現在人材派遣は、150人ぐらい抱えています。職種は、車の部品製造と組立、プラスチック形成製品の加工組み立てやIT、電気、建設関係部品の製造、それに食品関係もあります。この人材会社以外では現在、不動産業、学校、スポーツセンター、農業、貿易、食品工場をやっており、ブラジルとタイにも会社があります。従業員のための送迎バスやアパートも50世帯5棟を用意しています。

学校は保育所から始まりましたが全部手作りです。1年後には最初スーパーがあったところを競売で落として新しい学校を建て、子どもたちが快適に勉強できるように環境づくりに気を配りました。学校にはスポーツセンター、体育館もあり、そこではサッカーの試合もできます。学校行事として地元の行事に参加し、地元の小学校、中学校と交流しています。サッカーの大会を開いたり、一緒に遊んだりすることもあります。

会社には派遣社員用のアパートがあり、その不動産を管理する傍ら不動産業もしています。リーマンショック後には物件の動きはなかったのですが、最近は大いに動いてきました。不動産業のTS HOMEではパソコン技術を持っている社員がWebを活用、マーケティング活動に利用しています。ブラジル・フェスティバルのホームページは当社で製作・管理しています。

リーマンショックの時は、人材派遣業をメインでやっていたため大変な窮地に陥りました。当時、450人位従業員がいて16億円の売上だったものが、従業員80名、売上3億円ぐらいに激減しました。この時、人材派遣業のみの仕事だと会社の経営は不安定と思い知り、経営の多角化を考えました。今は3本柱で仕事をしています。メインが人材派遣のティー・エス、次が株式会社ティー・エス貿易。もう一つは農業の株式会社ティー・エスファームです。空き地を見て農業を思いつく

リーマンショック後はなかなか仕事が無く、いろいろ営業しても成果は出ませんでした。新しく仕事の間を作る、日本とブラジルの交流を促進するなどいろいろと考えましたが、適当な事業を思いつきません。

日本の税金制度は前年度の税金が翌年に請求がきます。前年はかなり儲かっていたのに翌年になると全然売上がなく、税金が払えないこともありました。この時はお金がなくて町役場や税務署へ相談に通いました。その通り道の周りに雑草の生えている土地が沢山あったんです。ある時、町役場の農民課に「どうしてこんなに余っているのか」と聞いたら。農業をやる人がいないと言うのです。これはチャンスだと考え、農業を始めました。

現在の日本の農業従事者にはお年寄りが多いんです。農業は自然に左右されますし、仕事の環境も暑かったり寒かったりで、後継者が育っていないのが現状です。

農業を始めた当初は、農家のお年寄りに何から何まで教えてもらいました。農家の人は長年の経験と技術を子どもに伝えられず悩んでいたこともあり喜んで教えてくれました。その人たちは私たちに教えているのに、10時になったらお煎餅とかお茶を持ってきていろいろな話をしてくれるんですよ。ほんとは逆ですよ。われわれがしなくてはならないことです。

最初、苗を作るために育苗する専用のビニールハウスを作りました。このハウスの建設も、地元の技術者の指導を受け、全く経験の無いスタッフで作りました。現在は100%自分たちで作っています。現在使用している多くの土地も、市町村の農業委員会の協力で借りているものです。

野菜づくりの最初は3反ぐらいから始めました。最初のホウレンソウは60%しか収穫できませんでした。その後、キャベツ、ブロッコリー、ブラジルのレタスなども作りましたが、それが全部うまくいきました。現在のメイン作物はネギです。面積は27町あり、たぶん埼玉県では一番の広さです。深谷ネギ生産では日本一ではないでしょうか。2月の大雪までは1日1トンほど収穫していました。1日の売り上げが35万円ぐらいです。

今はハウスも1町歩あります。農業をやるには私たちの技術は未熟なので、機械に頼らなければなりません。例えばネギの場合は、収穫から梱包まですべて機械です。太さを測る機械、根を切る機械、余った部分を飛ばす機械を導入しています。最後は1本1本選んで選別して梱包は手作業です。箱には自慢できる深谷ネギの名が入っています。いまはその他の野菜も作っています。ブラジルのキャッサバは1町歩、100%日本のマーケットに出しています。販路はいろんな展示会とかに出、これらを紹介して売っています。新しい野菜ではブラジルのマンジオキニャ・サルサ、ニンジンに似ているんですが、ニンジンの味とは全然違います。日本人に売り始めましたがかなり成功しています。

多くの作物をつくるには農業の機械化は必要です。種蒔き機ですと10分間で1反の種が蒔けます。消毒もすべて機械化しています。集荷も専用のネギ堀機械を導入しています。1反当り2、3時間ぐらいで掘れます。

日本人農家は作るのほうまいのですが、困っているのは売る方法です。要するに作る能力はあるのに売る能力がないのです。私たちはどう売るかという展示会で作物を展示し、多くの皆さんに見てもらおうようにしています。

最近自慢できる事の一つは、先月の2月だったんですけど、「ねぎ王」の商標登録をしてブランド化しました。これは上里町の町おこしの役にもたっています。それで不思議なことに、ねぎ王の名前は地元では有名なのに実際調べると誰も商標登録していなかったんですね。タイ産の食品を輸出

次に貿易ですが、日本の煎餅、わさび、醤油などをブラジルに輸出しています。タイの日系企業で製品化したものです。中国製だと安いのですが品質が悪く、日本製は品質は良いのですが高いのです。タイはその中間で品質もそんなに悪くなく、値段も高くありません。タイ産に日本のブランドを入れて展示会で販売しています。

タイではチーズパン、パンデケージョも作っています。去年から販売を開始して非常に評判が良く、いまタイで増えているカフェでよく売れます。毎日1万個生産しています。だけどいい話ばかりではありません。2週間ほど前に私たちのハウスが数十年振りとかの大雪で全て潰れてしまいました。約1町分のハウスです。損害は金額にすると1億7千万円にもなります。

私は事業を成功させるポイントとして4つ挙げたいと思います。①自分自身を信じること②決して諦めないこと③常に正直であること④信用を維持する、この4つを守れば世界中どこでも成功できると信じています。特に正直と信用は地元と密着して初めて可能なことで、これができればどこでも成功出来ると思っています。