

取引先の不動産屋の営業部長から、「今の会社を辞めるから不動産屋をして私を使ってくれませんか」と話が来る。しばらくしてその彼と会うと、後ろに十人ぐらい引き連れていて、「部下たちも一緒に辞めると言い出したからなんとかしてくれ」という。そのまま帰らすこともできず、中華料理屋で皆に経営哲学を話しているうちに、「皆来いや」という言葉が木村さんの口から出ていた。

そうして、一九八五年「関西ホーム」が誕生、偶然にも「プラザ合意」（円高是正を合意）がなされた年だった。一ドル二四〇円ほどだった為替レートは、わずか一年のうちに一二〇円となり、円高に対する超金融緩和政策は日本全国を未曾有の不動産バブルへと巻き込んでいく。木村さんが不動産業に参入したのは、まさにその時だった。「千載一遇のビッグチャンスだと思った」という。もともとお金がなかった木村さんは、銀行のお金をベースにしてものを考えてきた。銀行が貸したいような自分を作ることを心がけてきたので信用があった。銀行は競って貸してくれる。土地を買い、ビルを建てて売る。土地の値はどんどん上がり、持ち前の性格「いけいけどんどん」が発揮された。わずか五年で二十一店舗になり社員も百名を超えた。「やったるで」と思っていた。

一九九〇年四月一日、政府、日銀が「不動産関連融資の総量規制」を導入。高騰も収まり、じわじわと下がってきた土地価格は、ドドーンとダムが決壊するようにバブル経済崩壊。莫大な借金を抱えることとなる。ちょうど五十歳だった。

それまでも様々な困難を乗り越えてきた木村さんだったが、今度の壁は数百メートルに思えた。いくら悩み考えても皆目解決法がわからない。読むのは暗い本ばかりで問題解決のヒントには至ら

ない。自殺や自己破産のことも頭をよぎった。

その頃、「必要な人には一時も早くなく一時も遅くなく必要な時に会わす。衝撃の出会い」があった。それは日本創造教育研究所のセミナーだった。トレーナーは「両親との間に刺さったトゲを抜かないと人生は開けない」という。なにもないと思っていた木村さんだったが、セミナー中に「大きくなるまで育てるのが親の責任ちゃうんか！ 学校ぐらい行かせたれや！ わいの青春を返せ」と獣のような声で鬱積していた感情が涙と共に次から次と噴き出す体験をする。その後、放心状態していると、父親からは「お前はようやくやった。ありがとう」、母親からは「あなたには悪かったね。ごめんやで」という声も聞こえた。とめどなく涙が溢れて「心の中に重く垂れ込めていた雲がスーッとひいて今日の秋晴れのようになった」という。知らず知らずに両親と比較していたのがわかったら、ポパイがほうれん草を食べた時のように心と身体にモリモリ力が湧いてきたそう。もしかすると、心に包み隠していたものを話すことで裸と同じ体験をされたのかもしれない。このセミナーをきっかけに二十年かけて莫大な借金の返済に取り組みようと決意。これには信念と体力が必要だと「千回登山」も目標に掲げた。

そうして一昨年二月、十五年かかって借金返済すると不思議なことに同じように苦しむ経営者から相談に来る人が増えてきたそう。

現在、不動産屋から大きく脱皮して、経営に行き詰った多くの中小企業を再生、活性化し、起業家育成に貢献することを使命と感じている。木村さんは「経営とは変化対応業」という。どんな変化にも果敢に対応し真正面から挑み乗り越えてきたからこそ『逆境にまさる帥なし』（木村勝男著・

致知出版社）という言葉が出てくるのだろう。

「そんなことをやろうと思っていたわけではなく、けれど、結果としてそうなった」という木村さんに、「加美ながらは時と共に流れている現実の味である」という法主さんの言葉を思い出さずにはいられませんでした。

（藤本宏秋記）

法主帰幽祭のご案内

日時 平成十九年二月九日（金曜日）

●午後一時半より法主様奥津城においてお参りをいたします。

●午後二時より大本宮拝殿において帰幽祭をとり行います。

この日をもって法主様が帰幽されて満十一年となります。

現界では法主様とお会いされおられない方々が今も法主さんの心を求めて邑においでになります。

現身はよくつるとも永久に

結ぶ心のかわるものは

の言葉をわが心にとどめてお互いにむすびの輪を広げたいと思います。

宗教法人 大倭教