

県内唯一の社会派情報誌

2004年 第15巻第4号通巻132号
1994年1月21日第三種郵便物認可

月刊タクティクス

前代未聞! 中学校教員による 女子生徒強姦事件!!

関係者の誰もが知らないのに県教委だけが「厳正に対処した」とは何を意味する?
大問題なのに教育行政に生かされなかった教訓!

積水ハウスで自殺者相次ぐ!

今度は、数々の違法行為が明るみに!

広告代理店を“経由”させた巧みな“脱法”と「工場見学会」の名を借りた広告費の脱税行為!



佐藤知事・五選出馬でこれほど渦巻く批難!

長期政権で激む県政! 知事は、この県民の“真意”をどう受け止める!?

急死した野崎・常交社長の周辺に飛び交う奇妙な“自殺説”!

東邦銀行の異常な“強圧”が心労に!?



東北文化学園大・薬学部開設問題

藤森市長の誘致決断は、性急過ぎだった!?
そしてチェック機能を失った郡山市議会

“崩れ去った(郡山市の) 三点セット”

佐藤知事もついに藤森市長を見限った!?

新入社員に入社前合宿から違法
サービス残業の“洗脳”!?
恐るべし! 新井田社長自らが
違法行為の“強要発言”!!



泥棒に追い銭!? 使い込みで辞めた職員に退職
金を支払った相双信用組合の呆れた感覚!!

郡山市議の政務調査費詐取事件の波紋!
市議会は領収書等を開示対象に! ならば県議会はどうする!?



INTERVIEW
人・探訪



国文省副上川タム工事事務所 三浦清志社長

FILE
人物ファイル



保原町 仁志田昇司町長

THE MAYOR
ザ・メイヤー



国見町 富永武夫町長

SPOT
スポット



飯沼村 菅野典雄村長



緊急レポート 積水ハウスで自殺者相次ぐ！ 今度は違法行為が明るみに！！

前号記事を掲載した途端、投書が嵐のようにやってきた。その数は、幸楽苑・新井田社長問題の投書に比肩しても劣るものではなかった。それ程、積水ハウスには問題があるという事なのか。例えば、建築主に税制上の誤解を生む営業トークをしている問題や下請け業者達の嘆き、自殺した方々の内部の話など、その範囲は広く多岐に亘っているものが多かった。これらは順を追ってまとめあげ、機会を見て分かり易く報じていきたいと思っている。

次いだことへの真相を探っていくが、この一月の間には更に積水ハウスという企業の根幹を揺るがすような、驚くべき情報も寄せられていた。その内容は、自殺の真相にも関わってくるが、現東北営業本部長の阿部俊則氏が何故か深く絡んでいるのである。社員を追い込む過剰な叱責態度や脱法行為ならぬ脱税という違法行為などが、周辺関係者達から少しずつ語られ始まってきている。

至った経緯を整理できなくてはいらない。この自殺にはやはりというか仕事のプレッシャーと特殊な金銭問題が絡んでいた。前号にて積水ハウスは「社員に物件を預かせる企業」というイメージがあるということを知った。これは、現役社員や元従業員達が第三者にグチャグチャに付けられたイメージらしいが、営業マン達が自己のノルマを達成できなかつた時には、自己契約をして急場しのぎをすることがよくあるのだという。自宅やアパートの類を、建築しようという計画のある社員にとってはこれも良いが、止むを得ず、仕方なく自己契約をする者もいるという。この辺は生命保険の外交員と似ているが、全く違うことは金額が数千円と莫大に大きいことである。



自殺者が相次いだ積水ハウス郡山支店。今度は脱税が！?

営業マン達の苦肉の策

本編主題に入る前に、前号で読者の皆様に積水ハウスに関する情報をお寄せ頂きたいとお願いをしましたが、想像以上の情報を頂くことができました。一度に全ての記事に反映させることはできませんが、決して無駄には致しませんので、引き続きお気付きの点があれば情報としてお寄せ頂きたいと思っております。

さて前号では、一月十七日早朝、積水ハウスの郡山支店安積展示場のシャイウッドハウス内で、T・K店長(四〇〇)が自殺していたことを報じた。前記し

たように本編の反響は大きく、相当数の情報が寄せられた。現在本誌のテーマの一つとなっている幸楽苑問題と比肩する程の投書の数となっている。その情報の中には積水ハウスの根幹を揺るがすような重大問題もあり、本来なら真っ先に報じなくてはならないものだが、前号の予告通り、まずはT氏の自殺までに

営業の主力となる工場見学会で 宣伝広告費に名を借りて脱税行為か!!

えでスタートするらしいが、一棟数千円という高額な契約が次々と受注できないのも現実というもの。

営業マンの離職率が物凄く高いと言われる積水ハウスだが、そのような中でも生き残って長く営業畑にいる社員達、特に店長クラスにもなれば、生き残りの術はそれなりに身に付けていくらしい。仮に数カ月間営業ノルマを達成できなかったとしても、大きな契約がボンと取れることもある。架空契約をやった

その場をしのいだ営業マン達は、その起死回生の一打を夢見て次に続けようとしているのだという。多くの営業マン達が、この

ような手法で急場をしのいできたというところだ。どうやら会社側でも、その内容を薄々は知っていたようで、キャンセルにあったという営業マンからの申告をもって、その時の契約金は全額払い戻されていたという。しかし、このような架空契約は会社にとって実際の売上とはならない。

そのような時、山形営業所で好成績を残して郡山支店長に栄転してきたのが、現在、東北営業本部長に就いている阿部俊則氏(五二)だった。阿部氏は会社側と営業マン達との関係が、そのような暗黙の了解で成り立っていることには納得していなかったようだ。就任後は、そのようなキャンセルについては認めようとはしなかったという。最初から「架空契約ではなかったのか」と責め寄り、相当な理由がない限り、払い戻しを行わないこととしたというの

である。営業マンにとっても、仮に架空契約が数件に上れば、自己資金も底を尽き、消費者金融に走ったり、よからぬ手段で資金繰りをしたりと、デフレスパイラルではないが、全てが少しずつ悪い方向に向かってしまうことになる。

T氏の自殺の真相?

阿部氏は会社側にとっては、内部の改革をした忠孝の士であったのであろうが、血も涙もないというか、あまりに非情な指揮官ぶりに社内では大きな反発を招いていったという。ただ、企業という組織上、それは表面化した批判には現れはしなかったが、離職率の高さや自殺者が相次いだことが、それを雄弁に物語っているといってもよい。

次期営業課長候補とまで言わ

れていたT氏の勤務がいかにも酷であったか極親しかった友人の話によると、「T氏はいつも見込み客宅への訪問や接待などで、家に帰るのは深夜の一時頃と聞いていました。それに部下の面倒を見るのが大変で、いくら面倒を見てもどんどん辞めていくのが辛いとも言っていました。接待についても、物件が決まり契約するまでに行かないと接待費が貰えない、と財布の中に領収書を一杯溜め込んでいました。たまの息抜きといえは仲間と麻雀をやる時ぐらいたったような気がしますね。亡くなる半年位前に、本当かどうかは分かりませんが、部下が不祥事を起こしたため金がかかるという理由で、私にまで百万円近い金策を申し出てきました。今、考えると、相当、金銭的に苦しいところまで来ていたのかな、と思いますね。数年前には妻方の両親と一緒に、積水ハウスの二世代住宅

のテレビCMにも家族揃って出演していたのに、何故、こんなことになってしまったのか残念でなりません」と語っている。また別の証言によると、営業用の費用というのは契約が成立しないと貰えないようになっていきますから、接待に使う費用などは先輩や上司達から教わって、給料の一部を別の口座に振り込んで貰うようにして使っていた筈です。亡くなる二カ月前には水商売の方達へカレンダー配りをするというところで、深夜を通り越して朝方まで働いていたこともありましたね」というものや、T氏にお世話になった方が葬儀に参列しようとして積水ハウス側に日取りを尋ねてみたら、告別式は身内だけなので遠慮して欲しい旨を言われ、自殺ではなく心筋梗塞だとも伝えられたという。それでも、告別式に参列したら積水ハウスの社員達は、何か冷やかな態度で、と

阿部氏は会社側にとっては、内部の改革をした忠孝の士であったのであろうが、血も涙もないというか、あまりに非情な指揮官ぶりに社内では大きな反発を招いていったという。ただ、企業という組織上、それは表面化した批判には現れはしなかったが、離職率の高さや自殺者が相次いだことが、それを雄弁に物語っているといってもよい。

阿部氏は会社側にとっては、内部の改革をした忠孝の士であったのであろうが、血も涙もないというか、あまりに非情な指揮官ぶりに社内では大きな反発を招いていったという。ただ、企業という組織上、それは表面化した批判には現れはしなかったが、離職率の高さや自殺者が相次いだことが、それを雄弁に物語っているといってもよい。



離職率の高さに頭を悩める積水ハウス 和田 勇 社長



郡山市朝日のセントレージ・ギャラリー。元店長も亡くなっている。

でも悲しい式だったという投書も届いている。

T氏は時間の関係ない過酷な労働と、部下の相次ぐ脱落、それに営業成績を上げなければならぬというプレッシャー、そして、それを取り繕う架空契約、戻らぬ契約金のために発生する金銭的苦痛、これらが相混ざって楽になろうと思ったのではなかったか。

阿部本部長の厳しい態度が部下を死に追い込んだ？

これが、T氏周辺の調査により導き出した本誌の自殺の真相だ。真相はT氏のみが知ることだが、当たらずとも遠からずである。

それなのに、積水ハウス周辺

では全く違う風評が流されていることが伝えられてきた。それは、積水ハウス郡山支店(尾形則昭支店長)

の社員達は「T氏は使い込みをしており、自殺したのは本人が悪いからだ」と第三者に語っている、というものであった。この方は社員から直接聞いた話として本誌に伝えてきたものだが、

本誌も確認してみると、そのような話が積水ハウス側から流されていることには間違いなかった。

本誌は積水ハウス側からは取材拒否をされているため、内部の実情をつぶさに知ることは出来ない。本誌が推察した架空契約の金銭的な重圧が自殺の直接の引き金だったとしたら、積水側が流布している情報はT氏の人権に関わることである。それに、使い込みが真相だとしたなら何故、自分が店長を務めていた展示場で命を絶たなければならなかったのか。それとも営業マンの多くがやっていると「言われる一時しのぎの架空契約をもつて、使い込み」と称しているのだろうか。T氏は店長まで務め

長年会社に貢献してきたはずなのに、自殺ということを知機に屍に鞭打つような風評を流され

るとは、何と非情な会社なのであるうか。前号でも書いたが、「人間愛」を社是とする企業とは思えない所作ではなからうか。

平成十四年暮れに西郷村雪割橋で投身自殺をしたN・M氏(当時五二)も、やはり仕事への重圧の中で押し潰された一人だった。当時の支店長はやはり現東北営業本部長の阿部氏だった。

このN氏の自殺の直接の原因と思われるのはT氏より明確だったと言われる。

N氏は郡山支店の営業課長を務めていたが、自殺する前月である十一月のキヤンペーンの時、受注がゼロだったというのだ。この時、阿部支店長のN氏に対する叱責は半端なものではなかったといわれ、十二月の投身自殺する直前まで、その激しい叱責は続いたというのだ。

N氏の告別式の時に阿部氏は涙を流して弔辞を読み上げたというが、社内の人間の多くは「殺したのは自分のくせに」と嘆き合っていたというのだ。誰に対しても叱責

の仕方が酷かったと言われる阿部氏だったために、「これで阿部氏の出世も終わり」と社内で語られ始めたものの、意外なことに春の異動では東北営業本部長

という大差が決定したのだ。

あるハウスメーカーに関連した事業の幹部職員は、阿部氏を評して「頭の切れる方で、東北の本部長になったということは大抜擢と言われている。社員達にはきちんと挨拶しなさいとか、お客様を大事にしなさいと言っていて、下請けの業者の人達にもあまり

ぞんざいな態度はとらないようになどと注意していたことを聞いたこともあり。しかし、

その反面、べらんめい調になって、ヤクザのような態度をとる一面もあると聞いています。社員には厳しいというイメージだけが強いのではないのでしょうか」と語っている。また、社内から聞こえる阿部氏評は「ガミガミどやされるうちはまだ良いが、何も言われなくなったらその人はもう終わり」と言われる程、絶対的な力を持っていると言われているらしい。

FTVハウジングプラザ郡山にあったT氏が自殺の場に選んだシャーウッドハウスは、積水ハウスによると「社の方針」ということで二月二十三日取り壊されたが、死人が出た展示ハウスではイメージが悪すぎて商売

がままに、と判断しての撤退だったのだろう。



店長が自殺したFTVハウジングプラザ郡山内のシャーウッドハウス。今はもうない。

顧客獲得のための過剰な接待ツアー

企業にとって最重要課題は売上を伸ばすことである。どこの企業でもこの命題を果たすために躍起になって動いている。積水ハウスでも一兆数千億円の売上を維持するために全国の営業マンが身を粉にして活動している筈である。阿部俊則氏率いる東北営業本部も、やはり同じであらう。一般の営業マン達は自分のノルマに向かって顧客の開拓に努め、上層部は総売上を伸ばすことと費用対効果の効率を高めようと努力する筈である。寄せられた情報によると、こ



脱税の仕掛人？
阿部俊明東北営業本部長

の阿部氏は変わった手法で経費効率を上げてきたと言われる。各営業所や支店では、販売促進のために色々な企画やイベントを行っていた。中でも最も効果を上げていた企画は、工場見学会と称するバスツアーだと言われる。この企画は新聞に工場見学会募集の折り込み広告を出し、飛び付いてきた客らを観光バスにて積水ハウスの工場に案内し、じっくりと積水ハウスの長所を売り込もうという作戦だという。東北地区であるなら宮城県色麻町と茨城県古河市にある工場の見学会ツアーを組むらしいが、

実際には折り込み広告で引掛かるフリーの客は殆どいないようである。それぞれの営業マン達が掘りだしてきた見込み客で埋められるという。観光バス二台としても八十名から百名程度のツアーになるらしい。工場には屋台や出店が用意されていて、工場の見学に加えてそれらが客達に振舞われるという。企画内容は数段階あるらしく、日帰りツアーから一泊二日、二泊三日と対象とする人達で内容が変わり、重要な取引が期待できる人達には特に濃厚なツアーが用意されるらしい。特に土地持ちの農家の地主さん達に対しては、集合住宅、つまりアパートの建築契約を取り付けたいがために、過剰と思われるようなツアー内容で企画するのだそうだ。宿泊込みのツアーとなれば、当然、酒食のもてなしに加えコンパニオンも呼んでの大宴会もセッティングされているという。つまり、工場見学会という名を借りた、契約に持ち込むための酒池肉林の接待ツアーなのである。この見学会は殆ど毎月のように企画されているという。宿泊込みのツアーとなれば一回に掛かる経費は数百万円、人員にもよるが四五百万円程度は掛かっているのではないかとされている。

その他にも積水ハウスが行っている接待は、個人住宅や集合住宅へ融資する側にも及び、将来建築の見込みのある企業や個人の情報を引き出すために特別な団体へ目の飛び出すような接待ツアーを組んでいることも確認されている。これらを考えれば、東北営業所管内では年間総額、相当な接待交際費を計上していることであろうと思われる。

積水ハウスは一部上場企業であり、資本金は一千八百六十五億円と莫大である。法人税の租税特別措置法の規定によると、資本金が一億円を超える企業の接待交際費については全額が経費とならず、反対に約四十二％の税金が掛かることになっているという。だから、多くの企業が不景気となった今、接待交際費の削減を打ち出すなど、経費削減に務めているのである。積水ハウスとてこれは同じことで、いくら顧客の引き合いを増やすため、集客のためとは言え、接待交際費を湯水の如く使うことは許されないことであろう。当然、東北営業所管内での交際費枠も決められているだろうし、節減の指示も出されているだろう。

取材の中で意外なことを耳にした。郡山支店管内の工場見学会の折り込み広告チラシを製作しているのは、仙台市にある広告代理店の第一エージェンシーだという。現東北営業本部長の阿部氏は山形営業所長時代から、この第一エージェンシーと深く関わってきたと言われ、阿部氏は莫大になる積水ハウスの接待交際費を、この第一エージェンシーの宣伝広告費に転化させてきた疑いがあると言われる。つまり、積水ハウスのバスツアーの広告を第一エージェンシーに作らせ、積水ハウス側が顧客に行った接待業務の全てであるバス代、宿泊代、コンパニオン等の費用をまとめて、宣伝広告費として第一エージェンシーに支払うという手法を取っているという。こうすれば積水ハウスには接待交際費は一円も発生せず、全額経費で落とせる宣伝広告費のみが発生する仕組みになっている。

阿部氏は常々「企業のコンプライアンス（法律遵守）を大切に」と語っているらしいが、この行為が事実だとすれば、法の抜け道をスリリと歩むような脱法行為に止まらず、完全なる「脱税」という違法行為を犯していることになる。この情報は阿部氏をよく知る人物からもたらされたものだが、阿部氏自身が「接待費全額を含んだツアー費用を第一エージェンシーに宣伝広告費として支払っている。うち（積水ハウス）ではそのようにしていただける広告代理店でないといけない」と語っていたことを、はっきりと記憶しているという。この事情通氏は「宣伝広告費で領収書を切る広告会社も大変ですから、たぶん一刻ぐらい経費に上乗せして請求しているのではないでしょう」と阿部氏と第一エージェンシーとの蜜月関係を語っている。

そのような中で工場見学会と称する接待ツアーである。年間数千万円と見込まれる、これらのツアーの費用は全て接待交際費として計上されているのだろうか。

阿部氏は常々「企業のコンプライアンス（法律遵守）を大切に」と語っているらしいが、この行為が事実だとすれば、法の抜け道をスリリと歩むような脱法行為に止まらず、完全なる「脱



現在、店長が自殺したシャーウッドハウスは取り壊された。