



## 創業経営者の教えが 人生の原動力となった

**バ**ブル絶頂期に中堅不動産会社に入社し、社長秘書やバブル崩壊後の不良債権処理を経験。その後、紆余曲折を経て不動産会社イントランスを創業した。不動産と金融を融合させた新たなビジネス領域を開拓する業界の風雲児それが上島規男氏である。

「会社をゼロから立ち上げるのは大変なこと。不動産仲介から、自力でビルが売買できるまでがどれほど大変か」と上島氏。それを可能にしたのは、彼の不屈の情熱と、優れた経営者たちとの出会いだった。

子供の頃から偉人の伝記を読むのが好きだったという上島氏。神戸大学在学中には学生企業団体の代表として、イベント企画やスポーツクラブの共同経営などを手掛けていた。そんな折、ある会で大手人材派遣会社創業社長（当時）と出会ったのを機に、本格的なベンチャー経営者の道を志す。将来の独立を目指して中堅不動産会社に就職。入社早々、秘書課のメンバーに抜擢され、創業社長の間近で薫陶を受けることになる。「創業社長はバブルの絶頂期にアメリカの経済誌『フォーブス』で上位ランキング入りしたほどの億万長者で、時代を象徴する経営者の一人だった。本当に輝いていましたね」ある時、創業社長に「会社経営の

秘訣を教えてください」と頼み込んだことがあった。

「大事なことは知恵・信用・忍耐の3つ。会社がどんな困難に直面しても、知恵を使って考え抜けば乗り切れる。時には逆風が吹くときもあるが、すぐ投げ出さずに耐え忍び、最後には必ず信用を勝ち取りなさい。それが創業社長の答えだった。

忘れられない体験もあった。秘書は経営陣がゴルフに興じている間、ゴルフ場の運転手控え室で待たなければならぬ。「これは仮の姿だ。俺はカバン持ちをやるために生まれてきたはずではない」。創業会長から受けた薫陶と、秘書として味わった屈辱感。この二律背反する思いが、その後の上島氏のバックボーンを形作ったといっても過言ではない。39歳での独立を目指して着々と開業資金も貯めていた上島氏。だが、ここで思わぬ誤算が生じた。連帯保証人になっていた父の会社の倒産で、多額の借金を背負い込んでしまったのだ。平日はサラリーマン、週末は引越しのアルバイトをしながら借金を返済する日々。そんな中で再びコツコツ貯めた1000万円を元手に起業を果たす。

だが起業後も道は平坦ではなかった。融資が受けられないなど辛酸を味わったが「知恵・信用・忍耐が大

事」と自らに言い聞かせて耐え抜いた。会社の利益を着実に積み上げ、5年後には資本金が5000万円にそれが信用となって融資も増え、不動産売買を手掛ける、第二の創業期を迎えることができた。

経営者として確実に夢に近づきつつある上島氏。だが若いうちは、会社組織の中で経験を積み、様々な人と出会うことも大事だと語る。

「コロコロ職場を変える人は信用されない。まずは一つの会社でやってみるべき。そして、夢を叶えるためには目標を立てることです。目標ができればそこに道ができる。あとはその道を迷わず歩いていけばいい」  
Intelligence (知恵)、Trust (信用)、Perseverance (忍耐) を組み合わせた社名に、人生を変えた出会いのエッセンスが凝縮されている。

● 出会いから得た教訓

「“知恵、信用、忍耐”こそが成功の秘訣」

上島 規男

Norio Ueshima

株式会社イントランス

代表取締役

上島 規男 氏



大学卒業後、89年に第一不動産に入社。その後、グループ内の不動産担保金融会社へ出向し、不良債権処理などを担当。98年イントランスを創業