

縁

出版社再生

題字 武田双雲

「泥船」こいだ浮かんだ

「うわっ。振り向くとキスしちゃいそぞだ」

背中合わせで座った男性社員2人が同時に振り返ったら、あまりにも顔が近接していた。

高橋克佳(48)が苦笑した。

「狭い方がコミュニケーションがとりやすくていいだろ」

出版社アスコムは今年7月、高橋を中心とした社員7人で、業務を本格的に再開した。東京都港区の新しい事務所は広さ77平方メートル、移転前の5分の1しかない。

東京・麴町にあったアスコムは02年の設立。ベストセラーもあつたが、今年初めに資金繰りに窮した。2月20日、社長が全社員約40人に「業務を停止させていただきます。正確な言葉で言うと、破産準備にかかります」と告げた。社員は解雇され、社は施設された。



旧社屋でアスコム再建に走り回っていたころの社員たち。高橋克佳さん(前列右)と八木宏之さん(同左)を囲んだ—東京都千代田区、高山顕治撮影

執行役員だった高橋は翌日、東京・神田の経営コンサルタント会社セントラル総合研究所に向かった。社長の八木宏之(49)に「破産手続きに向け、いい弁護士を紹介

してほしい」と頼んだ。6年前に出た八木の初著「借りたいカネは返すな!」の編集者が高橋だった。シリーズで50万部を超え、アスコムのベストセラー第一号となった。事業再生が専門の八木は、アスコムの窮状を聞いて地

会社に資金を提供してくれるスポンサーも見つけていた。2月25日、八木が高橋ら5人に言った。「民事再生法の適用でアスコムを残しましょう。本は売れている。不渡りを出したわけでもない。まだ戦えます」

破産だと、これまで作ってきた本は、まだ売れる見込みがあつても事実上、絶版となる。民事再生なら販売を継続できるし、債権者に多少なりとも返済もできる。八木は2日前、アスコムの筆頭株主と交渉して全株譲渡の約束を取り付けた。弁護士とも協議して民事再生の道筋を立てていた。

「よし、民再やろう」5人の目に力が戻った。高橋は、「いいんだね」と1人ずつ念を押した。4人はそれぞれに同業他社から誘われ、「泥船に残るな」などと助言されていたが、全員、民再の道を選んだ。

だがその夜、話が白紙に戻った。スポンサーとしてあてにしていた40代の実業家が「新社でなく、ブランドの傷ついたアスコムの民再なら資金を出せない」と言い出した。翌日、高橋は仲間4人と実業家を訪ね、全員で頭を下げた。「お気持ちばかりでしたが、再考はします」とだけ言われた。次の日、高橋はひとり足で足を運び、実業家に食い下がった。

「ビジネスとして勝ち目があるから民事再生したいんです」「みなさん優秀な編集者ですけど、リスクをとって経営してくれる人はいるんですか」「僕じゃダメですか!」と高橋は即答した。

経営に失敗すれば、億単位の借金を個人で負うかもしれない。高橋はそのリスクを引き受ける覚悟を告げた。

「いま、心が動きました」実業家はそう答え、アスコム再生への協力を約束した。高橋たちは2月末、麴町の社屋に戻った。広いオフィスが寒々しく見えた。法人個人あわせて700の債権者の債権額を算出する作業を始めたが、元編集部員ばかりで、販売や広告、経理などのデータの保存先も見方もわからない。担当者に電話で協力を呼びかける

と「もう関係ない」「次の職場が決まったから」と断られた。出社してきた30代男性は、3日目には来なくなった。給与が支給される見通しはなく、「あまりにも不安。続けられません」と言い残し、別の出版社に再就職した。

同じ志の仲間もいた。広告部の課長だった男性(42)は、高橋から電話で事情を聴き、「その話、ぜひ乗りたいです」。その日のうちに神奈川県鎌倉市の自宅から社に駆けつけた。「自分で頭を下げて広告を出してくれた人にきちんと対応したかったんです」。妻はパート勤務を始めた。

4月には、経営企画部長だった男性(43)から高橋に電話があつた。「私も手伝えませんか。アスコムで自分の役割を果たしたかと思つて自信がなくて……。再就職先は断りました」。証券会社出身で管理部門のプロ。3社から声がかかり、大手出版社への再就職を決めたばかりだった。

社員7人は5月末まで謝罪の日々を送った。債権者からの電話が1日に10~40件。「いつ払ってくれるんですか」「借りたいカネは返せよ」——そんな声も当然あつたが、声援の方がずっと多かった。

今日8日、アスコムの本が再び書店に並び始めた。破綻から半年での流通再開は異例の早さだ。「いやあ、暑い、暑い」11日午後、書店回りから戻った2人が、うちわを激しくあおぎながら自席に着いた。本来は編集担当で、この日が初めての営業。高橋の視線に気づくと、「注文?」

とれましたよ」と笑顔を見せた。敬称略(佐藤修史)