

大きな時代の流れを一步高いところから見て、どう生きていくのか?を考えることが必要だということでした。現在、まだ経営者ではない方も、「経営者」というところを「日本人」に換えて考えてもららえればと思います。

この宇宙は、一三七億年前にほんの一握りの素粒子のかたまりが、ズッグバンを起こして誕生しました。現在でもその爆発の力で宇宙は拡大していることが科学的に証明されています。

そして、46億年前、ただのガスの

今回は、第17回田とじゅう」と、過去最多の2700名という参加人数でした。日本国内だけではなく、アメリカ・中国・ブラジルなど、外國からも、稻盛経営学を学びたいとう方々が参加されました。

この日間の日程の最後に、稻盛塾長の講話がありましたが、そのお話をしたいと思います。

「現代の経営者はいかにあるべきか」ということで、今回はお話をさせていただきます。



社長「一
ナ
ー」

球となりました。当初はぐらぐらと煮え立つような非常に温度が高い星でしたが、次第に冷えてきて、40億年前には海ができました。

4億年前にはその海から陸上に進出する生き物が誕生・派生し、700万年前にアフリカの地で、ホモ・サピエンスと言われる人類が誕生します。

それから、人類と言われる種族は、進化と絶滅を繰り返しながら、現代の人類となってきたのです。

まだ人類が、狩猟と採集の生活を行なっていた頃は、自然界の食物連鎖の閉じた輪の中の一員でした。つまり、周りの生き物や環境の中で、食物連鎖の輪の一役を担っていたに過ぎません。ですが、それは非常によく取れたバランスを保つてもらいました。それは、環境の中で生かされているという、どこか受動的な生き方でもありました。

ところが、農耕と牧畜が始まり、エネルギーの流れが変わります。それまでは、その季節に取れるものを食べていただのが、自ら畑を耕し、作物・家畜を育てることで、非常に能動的

た人類としての生き方を手にします。それは、山林を焼き払って、田畑を作るような自然破壊も生みました。そうやって蓄積された食物は、「富」として力をを持つようになります。そうなると、より多くの「力=富」を得ようとして、奪い合いの争いが生まされました。

農耕と牧畜は、人間を生物圏のくびきから解放し、自然界における人間界の拡大をもたらし、「自然是無限」という甘い認識のもとに、地球環境の破壊を始めてしまったのです。世界中にある城壁や堀は、人間の欲と奪い合いの歴史の証であるといえます。

しかし、まだ狩猟と採集の時代も、自然界に与えるインパクトとしては大きなものではなく、地球の表面を引っかく程度のものでした。

約250年前、イギリスにて、産業革命が起こります。化石燃料(当時は石炭)という地球内部の資源を元に、蒸気機関という駆動力をもつて、生物圏への侵食が加速度的に大きく、速くなっています。現在の物質資本主義文明の発達です。

人類はその頃から、「大量に生産

世界中に残っている、エジプト、チ
グリス・ユーフラテス、マヤ・アステ
カ文明も発祥当時は、非常に豊かな
自然があったそうです。その豊かな
自然を、人間の欲で利用し尽くした
結果、周囲の資源は枯渇し、現在の
ように砂漠化して、最終的には永
続できませんでした。

「曰資源を使い果たしてしまった
それら大文明の跡は、数千年後の今
現在でも砂漠化したままで。今後
も、人類の人口増加はどうなること
をしらず、1800年には全世界の
人口は10億だったものが、2000
年には70億になりました。今世紀末
には100億に届くことになります。
100億の人口を支える、水・食
糧・エネルギーは足りないといわれ
ています。識者の中には、2050
年には、物質文明の崩壊が訪れると
言つておられる方もいます。地球の
人類を許容するのにも限界がある
こと」これが幸せへの道として、欲
望に基づいた急激な発展をしてき
ました。その中で、自然を軽視し、多
くの問題を引き起こしてきました。



のです。こういった大きな時代の変遷を踏まえ、次回は、現在の我々がどのよううに生きてきて、これからどのように生きていかなければならないのかをお話します。（岡本 慶大）

発行：リズム食品株式会社
〒802-0081
北九州市小倉北区紺屋町13番1号
毎日西部会館5階
TEL. (093) 531-1120
FAX. (093) 533-0122
E-mail rhythm@cosmos-group.net

Vol.132

経営コンサルの独り言④「外の風(盛業企業の秘密)～風の海に船を出せ!～」

4 回顧録一 下読み詩代

学卒後、取引先のメーカー系企業へ就職。その後、田中電機工業へ。

目標に追われ1か月に一
度うつた。赤の地へがう

連日客先へ通い、多くの「//」「テー
シヨウ」を持った。「調べておうてくれ！」
の言葉が喜しかつた。客から意図内
の怒鳴られ、精神的ショックで鍛えられた。これが彼のバイタリティーの
源泉である。正晃へは、何の肩書きも無く入った。しかも、営業で苦戦しているエリアで、特に取引が脆弱なユ
ーザーを担当した。

最初は口も聞いてくれなかつたのが、担当が替わりますと言つた途端に、お前が担当だから付き合つてしまんだ。その言葉が無性に嬉しかつた。極めて地味で儲からない試薬の営業。一本数百円の硫酸の受注に何度も通い、何度も頭を下げた。一円玉の重さを身にしみて感じた日々があつた。

創業者の子息だからチスカレーター式に昇格では、その根拠として余りに薄弱で、社内世論が許さず、強引に推し進めれば従業員との間に話題

そこで彼は、未開拓の新たなプロジェクトに取り組んだ。いわば、「企業内起業」である。試薬は既に社内にパイオニアがたくさんいる。彼がフォーカスを当てたのは、理化学用や医療用の機械販売。

例えば、一度に多くの血液検査が可能なオートアナライザ（自動分析器）。一台で億単位の売上げとなり、納品後は試薬の販売促進にもつながる。これをやれば、社内評価に繋がると目論み、機材部リーダーとして新規事業部を立ち上げた。

部下は新入社員を含む5名。ところが客先では、「お前は薬屋。試薬だけやつとけ！」屈辱と焦燥感が支配する人格崩壊の危機に瀕した。

⑥回顧録3 夢しか実現しない

ここで彼は、与えられたことを単に消化する、作業を仕事と取り違えていたことや、挫折経験の無い人間は、低い目標に安住していくことに気付く。

『人生は、辛い時、が上り坂、楽になつたら下り坂』(印社長)断り文句は单

立のため連日メーカーへ通つた。一年が経過したある日、再度、デモプレゼンを行つた。やるねゝの言葉とともに、成約に至つた。思わず熱いものが込み上げた。立ち上げ当初一億程度の売上上げから、今ではそれが100億規模となり、主力事業のひとつと成長した。さながらプロジェクトXの様相を呈した時期であった。

新規事業の立ち上げと成功は自信につながり、社内でも評価を得た。機械を売ることで、試薬も後から付いてきた。結果、試薬を売るから試薬も売るべと、事業に幅と奥行きを持たせることに成功した。

その後、福岡営業所所長、営業部長、取締役、常務、専務を歴任し、いよいよ代表権者へ。

本来マルチスライスCT以外では不可能とされていた心臓の立体的画像解析を、初めてエコーで可能とした新製品の開発に成功し、これを足掛かりに上海正晃商貿有限公司を立ち上げ、中国進出を果たした。すると、付随して臨床検査薬の大量受注も発生した。

中国での事業拡大は、同国の平均寿命を延ばすことにも寄与しつづけだ。ローカルからグローバルへ、活躍と貢献のフィールドは国内に留まらず、その歩幅も日増しに広く、早くなりつつある。

STAFF VOICE

鹿児島の旦那さんの実家に帰省しました。鹿児島はとても人があたたかくて、食べ物もおいしいし、とてもいい所です。
まだ行ってみたいところがたくさんあるので、これからが楽しみです! (網屋 晴子)

近ひよこたちが、びよびよではなく、親の真似をだし、コケッと鳴きました。大人にどんどん近づいているようでも負けずに、日々成長していくのがんばります！

社して半年が経ちました。少しは成長できているのかときどき不安になりますが、仕事はとても楽しくさせていただいている!いつも明るく、人のため。常に前向きに取り組んでいきたいです! (田中 愛)



