



陸に上がった河童の半生

イツリスク総研株式会社 代表取締役 須賀 弘 N13期



1. はじめに

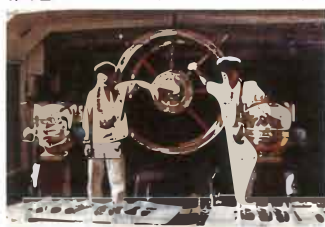
最近東京の空はきれいになった。都心から離れたマンションのベランダから見ている。幸いにして、前方が開けているので6階でも遠くがみえる。正面は遠くに新宿のビルが群がり、左手には池袋のサンシャインタワーを囲んでビル群が聳え、右手には遥かに富士山が垣間見える。晴れた日は青空をバックにビルが生え、夕方には無数のネオンがまたたく、そして夕焼けを背にした富士山のシルエットも拝めることができる。この小さなベランダの片隅にある椅子に座って、季節の風を感じながら思いを巡らすのが、私の一番のお気に入りのひとときである。

海神会事務局の池田隆宏氏より連絡があった。最近の学生は、200名のうち実習科に進む学生は40名程度と海上志望が少なくなってきたとのこと。私の「陸に上がった人生」に興味があるので海神会の会報に寄稿して頂けないかという依頼であった。ちょうど雑誌「海洋」の10月号に「ISOマネジメントシステムについて」を投稿していたので、それが目にとまったのだろう。

そういうわけで、大学を卒業してから50年余りの歳月が過ぎ去ってしまったが、「陸に上がった河童の人生」を振り返ってみよう。思い返すと、いろいろな悔悟することもあったが、自由がまま生きてこれた人生だった。

2. ほろ苦い人生行路のはじまり

昭和39年(1964年)、神戸商船大学(N13期)に入学した。ご多分に漏れず、海外に船に憧れたわけである。学校生活も寮生活も練習船の実習も楽しかった。クラブ活動は、水泳・テニスクラブに在籍したが、一番印象に残っているのがマンドリングタークラブでの活動であった。当時はフラメンコギターが流行っていて、セミプロ並みの部員もいた。神戸六大学の合同演奏会でワンステージを持つほどであった。一方、教科で興味を持ったのは、実学ではなく経済学であった。基礎を学ぶため神戸大学の第二学部の聴講生になった。卒論は「海運経済」を専攻した。「shipping is poor country business」という言葉が今でも記憶に残っている。海洋国日本では、海運事業を自由経済論理だけでなく、国策として推進していかなければいけない。という論調だったと思う。



日本丸での遠洋航海の途中ホノルルに寄港(昭和43年)

卒業当時のことを思い出すと、ほろ苦い思いが蘇ってくる。船乗りを選択しなかった慚愧の気持ちが蘇ってくる。それは、国家や同僚に対してもさることながら、変節した自分自身に対してである。当時の日本は、高度成長期の真っただ中にあり、コンテナ船やタンカーなど建造ラッシュ期を迎えていた。当然のこととして、慢性的な船乗り不足を抱えており、卒業生は支度金付きで船会社に迎えられていた。そのような時代の流れを「海のロマンがなくなる」と考えてしまった。

第一志望は商社であったが、乗船実習もあり思うような就職活動はできなかった。それでも就職担当の先生から中堅商社を紹介して頂いて面接を受けた。しかし、大手ではないというだけで躊躇してしまった。あとから思うと、この判断で海外活動の選択が閉ざされてしまったのである。結局、洗心寮長の紹介で大阪に本社のある同和火災海上保険株式会社(注1)の人事部長にお会いしたら、すぐに内定を頂いたのである。しかし、載貨論の追試が不合格となってしまった。友人から、教授の家に行き頼みこめば何とかなるよと言われたが、それをしなかった。結局、半年遅れの卒業となり、同和火災には昭和44年(1969年)の入社となった。航海科80名の中で最初から陸に上がったのは2名

だけであった。

3. 保険会社の時代(前半)

保険会社に入社当時、金融機関は国家保護の体制下であった。保険会社も例外でなく、経営の厳しさは感じられず社風も穏やかであった。本社の海上部に配属され、貨物保険や船舶保険の支払業務に携わった。このような穏やかな会社生活に何か閉塞感を感じていたのだろう。中古のヨットを買って、大学のボンドに係留して休みの日には乗り回していた。また、2カ月間ほど休職して海外視察という名目で東南アジアやインドに旅行したが、辞めさせられなかった。まことに温情のある会社であった。

帰国したら、大阪支店の船舶営業に転出させられたが、丁度コンピュータ化時代を迎えており、各部門から若手社員が西宮にあるコンピューターセンターに集められていたので、私も船舶保険分野のメンバーで選抜された。この部門には9年間在籍し、プログラミング、システム設計、オンライン開発、そしてコンピュータ機器の導入など一連の業務を経験することができた。この間に結婚し、子供も授かり、穏やかな日々が続いた。この情報システム部での経験が、第二の人生展開で大きく役立ったことは、あとから実感することになる。

40歳で、北海道札幌の営業課に一兵卒として転出した。営業は予てからの希望であった。経験も知識もない自動車や火災のノンマリン営業であり、人脈もない北の大地である。赴任した時、山々に残雪の残る景色をみて、新天地での新しい生活に胸を膨らませた。ノンマリン営業は、金融機関・建設会社・会計事務所等の代理店を回り、保険開拓提案や本業支援の情報提供、代理店間のネットワーク化を進めることにある。札幌は本土からの人を受け入れる解放的な街であり人脈はつくりやすかった。営業数字にはあまり苦勞しなかった。札幌時代の9年間を振り返ってみると、顧客先とゴルフや旅行などの写真が数多くあるのは驚くほどである。四季折々の大自然を味わい、家族と子ども遊びに充実した時期であった。

会社創立50周年記念事業として、社内論文の募集があった。札幌での営業活動をテーマにした「地方都市における営業ネットワーク戦略」の小論文を投稿したら、幸運にも入選した。これがきっかけになったかも知れないが、翌年の人事異動で札幌の営業副部長から東京本社に企業営業部長に抜擢された。丁度、地下鉄サリン事件が発生した年(1995年)であった。



同和火災創立50周年での論文表彰者の記念撮影

4. 保険会社の時代(後半)

東京本社勤務はつらい日々であった。そのころ金融業界の垣根が外され、自由化の嵐が迫りつつある大変な時期であった。このような時にIP事業部の責任者に転出させられた。この部門は、損保の直販部隊で首都圏に3カ所の拠点をもち、30名程度の直販社員を抱えていた。生損保の垣根が外され、成績を上げれば脚光を浴びる部門であった。しかし、競争の激しい首都圏で、生保販売網に対抗して顕著な業績を上げることは、奇跡を期待するようなものであった。やがて、日生との経営統合が行われることになり、廃部になることが決まった。そして、所属社員の整理業務が課せられた。再雇用組、退職組、代理店として独立させる

グループ、それぞれ膝を突き合わせて選択を迫った。このような後ろ向きの仕事はだれも関わりたくないであろう、組織の持つ冷たい側面を身に染みて感じた。時を同じくして、早期退職制度が実施されていたので、直販社員の整理が終わったときに、自らその制度を選択した。

いま振り返ってみると、当時の自分には、上級管理職としてのマネジメント能力が足りなかった。現場管理者としては、顧客先との良好な関係を保ち、自部門の業績管理をすればよかった。当時の本社部長の役割は、厳しい時代背景の中で、部門の存続をどのようにするか、役員と正面から論議する必要があった。しかし、コミュニケーションを積極的にとらず、ただ時代の大きな流れの中に飲み込まれるだけであった。

5. 自立の道を進む

55歳での退職が、私の人生で最も大きな転換期となった。企業人から自立した個人事業者としての道を選択したのである。退職当初は、リスクマネジメントに関するコンサルタントを目指していたので、関連会社であるフェニックスリスク総研(株)に1年間在職していた。そこで、偶然にも、会社が国際規格(品質マネジメントシステム:以下ISOという)を取得することになったのである。人手不足であったので、時間を持ってあまして私がISOの構築メンバーに加えてもらい、ISOについて勉強する機会を与えられた。さらに、平成12年(2000年)に雪印乳業の食中毒事件が起こった。このタイミングに合わせて、会社の名前を借りて、食品安全とISOのセミナーを開催したら、十社余りの企業が集まった。そのなかの鶏卵加工会社と集団給食会社からISO認証取得の希望があり支援することになった。会社の許しを得て、二社のコンサル契約をもって独立した。ISOとの出会い、食品事故、そしてコンサル契約の締結と、たった1年間の出来事であった。

独立後もISOを紹介するためのPR冊子を作り、月刊アイソスにも投稿しているうちに、全農米穀本部からの引き合いが来た。全国の精米工場30社のISOの認証取得を支援させてもらうことになった。また、金融機関の別働隊としての業務提携も確保できた。一人ではできないので、食品工場長の経験があるキリンビールOBのI氏、HACCP工場建設の経験がある大林組OBのM氏、そして同和火災OBのI氏に参加してもらいイソリスク総研株式会社(注2)を設立した。平成15年(2003年)のことであった。こうして本格的にISOコンサルタント事業に取り組むことになったのである。丁度この時期は、ISO認証取得の勃興期であった。

繁忙期は、数年でおさまった。コンサル会社の新規参入が増えて来たからであろう。時間的な余裕ができたので、食品の専門性で品質審査員の資格登録を行い、審査業務も引き受け二足の草鞋を履いた。また、ISOの取組みも、品質だけでなく環境、情報セキュリティ、食品安全、道路交通安全、プライバシーマークなど対象分野も広げた。振り返ってみると、20年間に支援した企業は120社以上及んでいる。審査員は70歳前で辞めたが、コンサルの仕事は現在も継続している。最近ではテレビ会議を積極的に利用している。この方法は、場所と時間の壁を簡単に超えられ、双方にメリットがある。事前準備やメール等で工夫すれば、活用の領域を広げることができる。



全農グループ企業先での合同内部監査員研修

6. おわりに

今年で私も後期高齢者の仲間入りをした。いままでの人生を振りかえって感じたこと述べて締めくくりとしたい。

★一歩進めば景色は変わる

松下幸之助翁の言葉に「一歩進めば景色も変わる」(注4)とあるが、この言葉を人生の転機に二度ほど実感した。一つは、コンピュータ部門から札幌支店への転勤である。ノンマリン営業なので、保険商品の知識もほとんどなく、全く知らない土地で一からの営業部門でのスタートであったが、仕事も家族にとっても保険会社時代では一番充実した人生であった。

二つ目は、会社を早期退職した選択であった。つらい選択であったが、自立の道を選んだことにより、次々にチャンスが巡ってきた。組織に縛られないで、大海に漕ぎ出したことにより、周りの景色がみるみる変化した。

人生で、何かつまずいたら、勇気をもって一歩踏み出すことは、新しい道を切り開く機会になることを自ら体験した。自分で選択したのであるから、必死で取組もうとするし、新鮮な気持ちでチャレンジするからであろう。

★方向が定まれば積極的な情報発信

情報の発信がチャンスをつくるきっかけになったことは間違いない。札幌時代の社内論文での投稿が、本社勤務となった。また、間隙を突いたISOのセミナー開催がコンサル業務のスタートになった。月刊ライトや月刊アイソスへの投稿が、全農や銀行などの顧客へつながった。4年前には、第一法規の月刊誌に9か月間にわたる寄稿を通じて、改定期のISOの取組みをどのようにに経営に生かすか提案してみたのが、Amazon本出版へのきっかけになった。

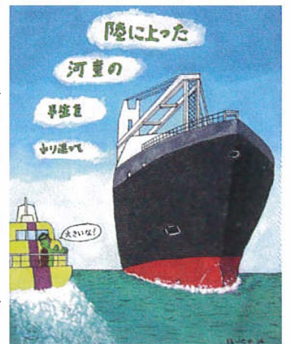
文字による情報発信は、自らの経験や考え方をまとめる絶好の機会になるとともに、自分の考え方を整理することができる。情報発信の方法は、書籍だけでなく、FacebookやYouTubeなど、SNSの分野に広がって行くことは間違いない。発信することにより、自分の不足していることを知り、課題を深めるきっかけになるのである。

★過去の経験を大切にしたい

神戸商船大学を卒業しながら船乗りにならなかったこと、保険会社を早期退職したことなど、心のどこかに後ろめたさがある。しかし、振り返ってみると、学生時代の練習船での体験が、社会に出て「負けじ魂」を発揮することができた。保険会社でのコンピュータ部門の経験が、ISOの世界に飛び込んで、システム思考を受け入れることができ、Word、Excel、PowerPointが自然と使えるようになった。

営業センスはあるとは思えない自分であるが、札幌での営業経験をしたから、独立して事業を立上げ継続することができた。また、本社勤務での上級管理者としての挫折が、マネジメント力量の重要性を気付かせてくれた。過去のつらい体験や嫌な経験も、人生の中で知らず知らずのうちに生かされていたのである。過去を大切に、関わった人々に感謝しなければいけない。人生は短い、無駄な過去はない。過去の経験を生かす知恵と未来を開拓する意気込みが、人生行路では大切ではないかと思う。

瀬戸内海を高速フェリーで縦断していた時であった。外国船とすれ違いその大きさに圧倒された。船乗りの道を進まなかった悔恨の思いがまた蘇った。添付挿絵は、その時の気持ちを友人(注5)に伝え、描いてもらったものである。絵画は、文字では表現できない場面を一瞬に表現してくれる。



- (注1) 現在「あいおいニッセイ同和損害保険株式会社」
- (注2) イソリスク総研株式会社 (<http://www.iso-risk.co.jp>)
- (注3) Amazon本:「経営に役立つISOマネジメントシステム」写真参考
- (注4) 松下幸之助の「日めくり」(1996年)より
- (注5) 池田誠氏:東京農工大卒業、大手電機メーカーに勤務、ISO業務も担当する。退職後は趣味として絵画制作に携わり、当社研修資料の挿絵に数多く利用させて頂いている。