01 【稲盛哲学の学びと実践】従業員の物心両面の真の幸福とは

株式会社アーストレック
取締役社長
原田 智樹
実践経営者道場〈大和〉
（49 歳）

■会社概要（2022 年 1 月）
創　　業：1997 年
入　　塾：2014 年
現職就任：1997 年
業　　種：医療用医薬業界における医療医薬伝達ツール、医療従事者、患者サポート製品の企画開発及び製造販売業
売 上 高：6 億 8,770 万円
従業員数：15 名
事業所数：4 カ所（大阪、東京、香港、深圳）
https://www.earthtrek.co.jp

世界中のソウルメイトの皆さまお元気さまです。

実践経営者道場〈大和〉株式会社アーストレックの原田です。

未曾有のコロナ禍で被害に遭われた方々にお見舞い申し上げます。

一日も早い回復を心から願っております。

盛和塾解散後初めて開催される世界大会にて、貴重な発表の機会を頂くことになったことに感謝申し上げます。大会の企画、運営にご尽力頂いた皆さま本当にありがとうございます。

弊社紹介をさせて頂きます。

【社是】

熱意と誠意と感謝の心

【経営理念】

○我々は仕事に誇りとやりがいを持ち、高い目標を達成する事で得られる物心両面の幸せを社会へ発信します。

○我々は継続的な自己成長に貢献し、企業の永続的発展を目指します。

○我々は国や地域における文化や習慣の相互理解に努め、国内外企業のパートナーシップを通じた発展により、平和な国際社会の実現に貢献します。

私は一九六七年四月大阪市に四人兄弟の末っ子として生まれました。祖父が戦前から洋傘の小売業を営んでいましたが、両親は製造を始め、高度成長期、社業を伸ばしながら朝から晩まで懸命に働いていました。四人の子育てと、従業員のお世話から工場運営、内職出しやトラックへの荷積みなど、懸命に働く母親や父親から「誠実に働く」という生きかたを学びました。

一日でも早く社会に出たいと、大学ではなく国際貿易を学ぶために専門学校へ進み、十年間修行したのち、三十歳で起業しようと考えていました。

将来起業をするためには販売技術が必要だと考え最短で営業を覚えようと業界で最も厳しいと評判のＯＡ機器の飛び込み営業の会社を選びました。この会社は、業界でトップでしたが、新卒は、一年後に九割が辞めてしまうほど厳しい会社として有名でしたが、私は、期限を三年と決めて全ての先輩から学ぼうと貪欲な姿勢で臨み、苦しいながらも楽しんで仕事に打ち込みました。

学生の頃は、授業料を払って教えて頂くのですが、社会に出たらお給料を頂きながら仕事を教えて頂ける、社会とはなんと素晴らしいところだと、心から働く幸せを実感しました。

先輩の技術を学んでは、朝早くから夜遅くまで飛び込み訪問をしました。

二十歳過ぎの若造が五十代、六十代の経営者を相手に成果を上げるためには「人間力を磨くしかない」と時間を惜しんで松下幸之助さんの本を読みました。そして三年を機にこの会社を退社し、父親が経営する卸売商社に入社させて頂きました。家業を伸ばすと同時に起業に必要なことを学ぶための七年間、がむしゃらに働きました。

この間、まだ同居していた父親と母親から商

売のことを多く学ばせて頂きました。仕事が終わり帰宅した後も、食事をしながら仕入れのことや業界のこと、日々の疑問をいつも父親に聞けたこの期間は、両親とも他界した今となっては人生至福の時でした。

兄が家業を継ぎ、私は三十歳になる一九九七年四月に株式会社アーストレックを創業しました。

起業する一年ほど前から、どのような事業を営むべきか、起業をするためには一体何が必要なのかということについて悩みました。

理念を作らなければ会社を作れないと思い、内戦が終わったばかりのカンボジアとベトナムへ理念探しの旅に出ました。

カンボジアでは幼い子供達が共同生活をしながら、観光客向けに手作りの土産品を製作、販売している施設（ハンディクラフトセンター）を訪れました。そこには、地雷で手足を吹き飛ばされながらも命を取り留め、幼いながらも生活のために懸命に働く子供達の姿に触れ、働く原点を見た思いで、たいへん強い衝撃を受けました。

帰国する機内から、眼下に地平まで広がる大陸を見ながら止めどなく涙が溢れました。空から見た地球には国境などありません。私たち人間が勝手に引いた国境線が原因で世の中は戦争を繰り返してきました。よし、「世界を自由に行き来し、事業を通じて平和な国際社会の実現に貢献していこう」と、EARTH TREKと社名を決めると共に機中で理念を作りました。（その後、盛和塾の学びから「物心両面」と「永続的発展」という文言を加え、現在の理念となりました）

起業に際して初めの取り扱い製品は、台湾の半導体ショーで見つけたレーザーダイオードのモジュールでした。

展示会が終わった翌日、早速工場を訪れ、社長と商談を行い、応用製品を企画、輸入を始めました。

レーザーポインターを主力製品として、お客様のニーズに応えながら販売促進用品（セールスプロモーション）という領域において、医療業界と一般企業向けの二本柱で事業の構築を進めました。

二〇〇四年盛和塾へ入塾させて頂き、翌年に製品開発スタジオを中国に開設しました。開発・デザイン・エンジニアリング・量産・品質管理まで、日本での営業企画部門や製造企画部門と連携して、一気通貫で生産できる体制を構築してきました。営業・開発・製造企画までは垂直統合、製造は時代と必要な技術に即して展開ができる水平分業のハイブリッド型組織です。

設立当初から日本人の駐在メンバーは置かず、現地一〇〇%採用で運営して参りました。

現地滞在ではホテルには泊まらず六人一部屋の社員寮の二段ベットのひとつを確保し、現地スタッフとは文字通り寝食を共にした共同生活をしました。地方から出てきた多くの社員は寮住まいであり、賄いの料理人さんを雇っていましたので三食を共にします。品質を確保し納期遅延を防ぐために、朝早くから夜遅くまで汗まみれで仕事をしましたが、苦労を共にした仲間は家族同様の繋がりができました。一度家族のような繋がりができるとどんなに困った出来事があっても私や会社を守ってくれ、信頼関係を築くことに国境は無いことを実感し、心から信頼できる仲間に恵まれることの幸せを実感しました。

現在でも中国の設立メンバーが重要な幹部として活躍してくれています。

私が入塾した翌年に海外での活動を開始しましたので、盛和塾で学んだことは現場で即実践をしました。先輩塾生のご発表を聞き、自らの至らなさに気づき、心をあらためては実践するといった繰り返しでした。

創業から約十五年間、中核であったセールスプロモーション事業は、お客様の広告予算によって売上に大きく増減があり、同時に受注／失注で季節変動が発生します。売上を安定させ、従業員が安心して働ける事業構造へ変革させることが大きな課題でした。

盛和塾で学ばせて頂く中で、「永続的発展のための事業構造づくり」というテーマに対する

答えを出すために新分野への挑戦を続けました。

一般プロモーション業界から医療業界へ売上比率をシフトしながら、人員を増やし、徐々に業容拡大をしてきた二〇一二年のことです。

大手製薬会社の資料改竄問題が発覚し、社会問題になったことから、業界全体でプロモーションの自主規制が変わり、需要が一気に無くなりました。これを境に売上が急落、二〇一三年度三千五百万、二〇一四年度三千万の赤字。二期連続して巨額の赤字を計上、それまでの内部留保も底をつく勢いでこのままでは倒産です。

「倒産」：話は幼少期に戻ります。私が小学校高学年のとき、父親が経営していた洋傘製造の会社は、得意先からの受取手形が不渡りになり連鎖倒産をしました。

借金取りが押しかけるということで夜逃げ同然で家を離れ、兄弟はそれぞれ親戚に預けられ、文字通り家族がバラバラになりました。学校が終わると幼なじみの家で晩御飯を食べさせて頂き、それから親戚の家に帰りました。今になってその時の両親の心境がよく分かります。困った時の人の温かさに触れた幼少体験が、その後の私の人間観の礎となりました。一年後、家族揃って恐る恐る家に帰ると裏のベランダのガラスは破られ、家中が荒らされていた光景は今でも鮮明に覚えています。家族や従業員を路頭に迷わす倒産は何としてでも避けねばなりません。闘争心を燃やしました。

倒産を免れるため、あらゆる経費削減に取り組みながら、営業活動に注力をしました。スタッフと話し合い、リストラ策として一名は当時運営していた子会社へ出向させ、残り二名は一途の望みを託し全額出資で新規事業へ挑戦資本が無くなれば解散するという片道切符を渡しました。

それぞれ新しい立場で努力をして、背水の陣で挑めばなんとかなると考えましたが、奮闘虚しく二年ほどで資本も尽き、退社していくことになりました。この苦しかった二年間、本社においても複数の社員が退社していきました。こちらからお願いして辞めて頂いた社員も一名います。

優秀な社員を守ることができず、悪夢のような日々でした。不適切な表現ですが、人を殺してしまった感覚です。

消すことができない罪を犯してしまった罪悪感、虚無感、無力感、心に大きな穴が空いたような挫折感。なぜこのようなことになってしまったのか、懸命にもがき苦しんでも、大きな濁流に飲まれていくような感覚でした。

自らの非力さを呪いました。

当時辞表を持ってきた社員には、「幸せにするなど、おこがましく言えませんが、必ず事業を復活させて安心して成長できる会社を作っていきます。みんなの物心両面の幸せを追求していく気持ちに迷いはないので、これからも是非一緒に頑張って欲しい」と、祈るような気もちで切実に訴えました。

残ってくれた社員を幸せにすると考えると、魂の深いところから闘志が湧いてくるのを感じました。

当時は経費削減で、東京で借りていた単身赴任者の宿泊寮二部屋も解約し、オフィスの一室に布団を持ち込み、宿泊をして頂くなど、社員にとっては大変辛く苦しい状態をお願いしましたが、全員一丸となって危機を突破しようと全面的に協力して頂けました。

私は、日中は、営業に同行し、夜はオフィスの床に寝袋を敷き、その上でその日の不足や成果を語り合いました。社員にとっては昼夜プライバシーもなく、今ではあり得ませんが、危機を共に突破するために本当によく我慢して頂けたと思います。また、そのような厳しい環境を脱するためにもフィロソフィの浸透と実践が必要だったのです。苦境を突破するには「狂」の一字が必要でした。気狂いになったもの勝ちだと毎夜お酒を飲みながら語り合いました。徐々に幹部スタッフの学びと仕事への姿勢が変わり、行動が大きく変わっていきました。

本当にいい会社を作りたいと心から願いました。

経営危機三年目、入塾から十年が経過した

二〇一四年です。それまでを振り返ると、稲盛塾長の「せっかく作り上げてきた、さいの石積みが間違った判断で崩れてはまた積むといったような経営をしているのだ」という言葉が示すように、業界や市場の変化に影響を受ける弱い経営しかできていなかったことを実感しました。このままではダメだ、盛和塾での学びそのものを変えなければ。自分自身を徹底的に変えなければこれ以上の成長がないと焦りました。

強い課題意識を持って参加した二〇一四年中国杭州報告会で、行知教育集団・呉安鳴塾生や中興精密機器・張忠良塾生のご発表に対する塾長のコメントを聞きながら、盛和塾での学びを血肉化している塾生と、血肉化できていない自分との差が、まざまざと見えました。愛の質と量が全く違うのです。目が覚めたような思いでした。

その後は、稲盛哲学を精力的に実践しておられる塾生企業を訪問するなど、積極的に盛和塾の活動に参加し始めました。

日本、中国で成果を上げておられる世界大会発表者を訪ね、実践の現場を見せて頂きました。

さながら押しかけ経営問答というようなものでしょうか、塾長のご縁でこのように学ぶ機会があり、心から暖かく迎えてくれるソウルメイトが世界中に存在しているということは本当に幸せなことです。

北海道の「はなまる」の清水塾生も訪問させて頂きました。

ご存知の方も多いと思いますが、スナックのマスター時代に稲盛哲学に触れ、まるで気でも狂ったかのように講話テープを貪り聞かれ、今では何店舗もの回転すし店を経営され業績を伸ばされた稲盛哲学の素晴らしい実践者です。

この訪問で自分に足らないものを決定的に自覚しました。それは「欲求の違い」であり、狂ったように学ぶ、「学び方の違い」でした。求道心の違いともいえるでしょうか。学ぶ意義と目的の違いであり、飢餓感、危機意識の違いであり、いずれにしても欲求度に圧倒的な差があることがわかりました。フィロソフィレベルが決定的に違うのはその結果でした。実績を上げておられる塾生は、稲盛哲学の受け取り方、考え方、行動、実践と全てに渡り違っていました。規模を問わず共に学べる盛和塾では、この差、距離感を実感できることも大変有難いことでした。

その後、稲盛哲学の学び方を根本的に変えました。塾長講話をiPhoneに入れてあらゆる時間を利用して聞きました。毎朝二～三時間は機関誌を読みながら静かに、繰り返し学びを深めて行きました。三百六十五日塾長と同行二人の心境です。

塾長講話に出てくる塾長が参考にされた文献や書籍を芋づる式に入手し、塾長が伝えたい言葉の裏側など三百六十度から理解しようと努めました。

塾長が読まれた書籍を時系列に沿って読めば塾長がおっしゃるその背景もより深く理解ができるため、この方法はとても役立ちました。

ソウルメイトとの学びの有り難さは、参加すればするほどより強固に感じるようになって行きました。盛和塾の運営にも携わるようなったのもこの年からです。

二期連続の赤字は大きな傷跡を残しましたが、その後の事業活動は、製薬企業向け医療現場の課題解決に繋がる製品やサービスを強化することで三年目の二〇一五年からは、黒字転換し徐々に復調して行きました。

これまでの低成長と決別し、売上百億へ伸ばせる事業を！と二〇一六年中国にて新規通販事業の立ち上げをしました。

しかし、盛和塾で学びを深めながらも私の間違った判断により、またしても失敗が待っていました。

熟考を重ね、満を持して取り組んだ新規事業でしたので、痛恨の極みでした。

「動機善なりや私心なかりしか」と熟考を重ねて行ったつもりでしたが、後から振り返ると間違いがよく分かりました。

新しく採用した優秀な人材を新規事業開発部長に抜擢し、中国の人たちに安心安全で質の高い日本の製品をお届けしようと事業立ち上げの困難を乗り越えて、挑戦してきた結果が徐々に出つつあり手応えがありました。

しかし、巨大中国通販市場で成果を上げるには莫大な資本が必要であり、大きな広告宣伝費をかけることができず、大幅に予定を上回ったシステム開発費や膨れ上がった固定費を跳ね返すだけの収益を上げることは出来ませんでした。二〇一八年三月、通販事業から撤退しました。一体何が失敗の要因だったのか、真の原因が分からなければ今後も同じ失敗をしてしまうと繰り返し原因を考えました。

【失敗の原因】

一、新規事業に必要な技術や知識が本業のリソースから得ることができなかった。結果的には飛び石。

二、正しい市場分析や戦略的なマーケティング活動を実行できなかった。

三、何よりも多角経営を成功させる根本条件として本業での高収益体質で強固な財務と人材のダムが必須である。

それまでの私は、自分の理解しやすい側面で稲盛哲学を理解し、判断していましたが、自分の持ち合わせていない苦手な側面こそ積極的に学び、両極面の理解と実践を行わなければいけないと、その後は、じっくり咀嚼しながら血肉化することに集中しました。

大きな夢を追うばかりではなく、身近な社員の夢や希望を日々実現させることの重要性に気づきました。塾長は、「全従業員の物心両面の幸福を実現する」ことを目指し、その結果「人類社会の進歩発展に貢献する」という状態を生み出されたのです。

以前の私は、「平和な国際社会の実現」という大きな夢を追う中で、「従業員の物心両面の幸せ」は後からついてくるものだと考えていました。そのため、「人生・仕事の結果」を導く方程式に僅かな狂いが生じ、望む結果を生み出すことができなかったのです。

利益という源泉を生み出すことが出来なければ、毎年の昇給や賞与を出すことが出来ないどころか、今回のコロナ危機のような非常事態に従業員を雇用し続けることすら出来ません。

「なぜ企業は高収益でなければならないのか」「なぜ経常利益率が最低でも一〇%必要なのか」「なぜ財務と人材のダム」が必要なのかということを心から理解すると同時に、経営の目的と意義である、「全従業員の物心両面の幸福を実現する」ということが必要不可欠、最大の要素であることが、身に染みました。

新規事業撤退と同時に、二〇一八年四月から既存事業を基軸にした新たな方針を打ち出しました。

現在の基幹事業であるMCS事業（メディカルコミュニュケーションサポート）に全ての経営資源を集中して再スタートしました。

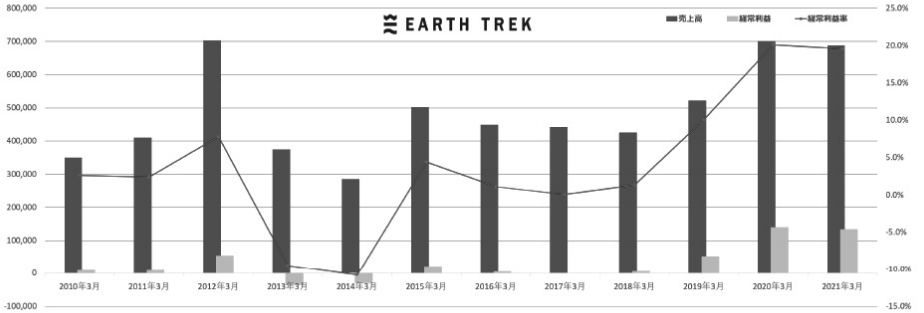
ドクターと患者さんとのコミュニュケーションをサポートし、医療現場の問題解決や補助といった役割を製薬企業様の立場から企画、立案することで人々の健康に資する事業です。

現在は毎月の経営会議で、管理会計の予実採算を全社員で共有しながら前月の予定と実績の差異を確認し、翌月の目標や予定をグループごとに発表することで、個々の経費意識も高まり利益率を高めていく結果を生み出しています。

それまで甘かった会計への取組みを強化し、売上だけではなく原価や経費を強く意識することで、塾長が言われる「数字を創る」という意味が全社に徐々に浸透し、全社員の意識が変わって行きました。

地道な努力を陰ひなたなく実践を続けてきたベテランの営業スタッフを営業部長に添えたところ、周囲の期待に応え、「人間の能力は未来進行形で考える」という塾長の言葉通り、驚異的な働きで目標必達の原動力になって頂きまし

株式会社アーストレック業績推移



	2010年3月	2011年3月	2012年3月	2013年3月	2014年3月	2015年3月	2016年3月	2017年3月	2018年3月	2019年3月	2020年3月	2021年3月
売上高	350,000	410,851	703,357	375,287	285,789	502,063	448,798	442,827	425,469	522,295	701,275	687,706
経常利益	9,122	9,846	54,854	-35,641	-30,833	22,046	4,978	314	5,639	52,535	140,949	134,613
経常利益率	2.6%	2.4%	7.8%	-9.5%	-10.8%	4.4%	1.1%	0.1%	1.3%	10.1%	20.1%	19.6%
自己資本比率	37%	31%	33%	20%	16%	36%	29%	25%	39%	33%	46%	49%
従業員数	15	15	17	19	11	10	12	15	16	12	15	15

た。入社してから長年単身赴任で懸命に努力を続けてくれています。寮を引き払い東京オフィスに寝泊まりしてついて来てくれた社員です。合わせて六名の勤続十年以上の幹部スタッフが昼夜を問わず業務を全うしてくれました。若手社員の活躍も目覚ましく本当に素晴らしい人材に恵まれました。

二〇一九年三月期は、売上高五億円の目標達成と共に念願の経常利益率一〇％を達成することが出来ました。

二〇二〇年三月期は売上高七億、経常利益率二〇・一％を確保することができました。

二〇二一年三月期は、コロナ禍の影響があり売上が半減するのではないかと予想し、目標を六・八億（経常利益率一二％）と控えめに設定しましたが、社員の懸命な努力が結実し、期末の最終日に売上目標を達成して経常利益率は一九・六％を確保できました。

他のスタッフの役に立ちたい、お客様に喜んでもらいたいと、一人ひとりのメンバーが真の人間理解に立ち、良心を発露させて行く中で、経営方針や管理会計の経営数値を真正面から理解して実践して行こうという懸命な努力の成果が現れてきた結果です。

年初から始まったコロナ禍の影響が出だした二〇二〇年度決算時、および二〇二一年度末も期末特別決算賞与を支給させて頂くことができました。

黒字基調に戻してからの六年間は毎年、社内規定の見直しや、雇用条件や待遇などの改善に取り組み、昇級昇格を確実に実施しながら少しでも働きやすい環境を目指して来ました。

大きな懸案事項としては最後の項目であった退職金制度も今期からようやく始めることが出来ましたが、過去の入社日から遡って基礎算定を行いました。「人生仕事の方程式」は、失敗や挫折をどのように解釈するか、どのように受け取るのかという現実を引き受ける態度、考え方によって、未来の結果を造り込むだけではなく、過去の結果すら変えてしまうことができる強力な力を持っているのだと改めて実感しました。

「なぜ企業は高収益体質でなければならないのか」以前はこの言葉を頭でのみ理解していましたが、今では心と体でその重要性を覚えています。もう迷いはありません。

「従業員の物心両面の幸福」の「物の幸せ」とは何か、「心の幸せ」とは何かを要素分解して深く理解しようと努めました。

「物の幸せ」＝お給料や賞与などの報酬面や、休日や待遇面などの福利厚生、社員の周囲を取り巻く物理的な環境やカラダが健康な状態で満たされていること。人間の欲求は限りがありませんが、良心の存在を自覚し、足るを知るという謙虚さを伴い、かつ継続的に満たされつつあるという状態を目指します。

「心の幸せ」＝安心安全に働くことができ、生存欲求を満たせること。周囲の仲間やお客様から認められ、期待されるという承認欲求を満

たせること。自らの成長が感じられ、仕事に誇りとやりがいを持てるという成長欲求を満たせること。

煩悩なく、愛されるよりも愛すること、思いやりや、慈しみの心を持って他者と関わることで人格を高め、真の心の平安と幸福感を育みあいます。

入塾してから始めた、一人一人と実施する月次面談では一時間をかけて、仕事の悩みや課題、時にはご家庭の悩みの相談にも乗りながら、社員の隣に座っている気持ちで取り組んで参りました。もう十七年間続けています。社員一人ひとりの喜び、苦しみや悲しみといった気持ちに寄り添うことで、私自身、いかなる時にも成功への情熱を失うことなく、社員の幸せを願う利他の思いを、やる気の源泉として、理想のあるべき姿を追い求めました。

創業時から主な収益事業であったプレゼンテーション事業の売上は前期二千万円（全体比

率二・九％）と、積年の懸案事項であった事業転換を終えることが出来ました。

では、具体的にどのように高収益を目指したのか主な五点を抜粋しましたのでご覧ください。

一、住む世界を変える。
→経営者の覚醒と自覚。

二、事業の目的と意義を明確にする。
→全従業員の物心両面の幸福こそが経営の目的と意義だと確信することができれば経営は大きく変わり、全体のベクトルが揃うと共に、全社員一丸となって人類社会の進歩発展に貢献するという大義を追うことができる。

三、常に創造的な仕事を行う。
→固定概念に囚われず、事業モデルの変革と革新を延々と行い、事業の独自性を生み出し競争力を向上させる。

四、値決めは経営
→原価積み上げ方式ではなく、製品の価値を見極めて価格を決める。

五、具体的な目標を立てる／予実採算
→経営数値の見える化。自部門の予定と実績の差を毎月追いかけることで経営者意識を持ったリーダーの育成に繋げる。売上最大、経費最小、時間最短の具体的な実践ができる。

コロナ禍で、営業活動やお客様の企画運営が滞った影響で売上が激減した状況下、稲盛塾長が説いて下さった「不況に対する五つの心構え」をひとつずつ着実に実行しました。

世界的に感染が蔓延していくなか、社員にも感染に対する不安と恐れが広がり、経済的にも見通しがつかないところでしたが、このような危機の中でこそ医療現場を支える私たちの真価が問われるのだと、改めて事業の意義と目的を繰り返し全社員と共有し、心をひとつに事業活動に集中しました。

しかし、危機の状態は突破力としてチームの

結束力を生み出しますが、コロナ禍二年目の常態化しつつある状況では、「心の健康」や「働く幸福感」と言った目指すありたい姿の実現が危機的な状況に晒されました。過去は、お互い助け合いながら共に、懸命に仕事をする中で蓄積してきた「信頼」という目に見えない貯蓄があったからこそ、いかなる困難も乗り越えて行くことができたのですが、過去の成功体験を積み重ねて来たベテラン社員と、社歴の浅い社員との働き方に対する概念や幸福感の違いなどが摩擦を生み、売り上げに対するストレスから部下に対する指導や働き方の相違が原因での問題が生じ、不協和音が出始めました。放っておくと労使問題になりかねない事例もあり、直ちに改善が必要でした。塾長からは「社内に和が無ければ手の切れるようなモノづくりは出来ない」と教えて頂いており、このような社内環境のなか、お客様に大変ご迷惑をお掛けした不具合品流出事件を発生させしてしまいました。外注先のずさんな品質管理が原因でしたが、そのずさんな品質管理を現象化させたのも管理体制の不備、私の徹底度の甘さによるものです。

人も企業も信頼を積み重ねることは時間がかかりますが、失うのは一瞬です。

わずかな気の緩みや、慢心、三毒の存在を見過ごした場合は大きな災いという結果となって帰ってきます。稲盛塾長が現場主義を貫き、些細な事柄にも有意注意を持って関わられてきたレベルまで到達させなければなりません。今後も、医療や健康に携わる事業やサービスに携わり世の中に貢献しているのだという強烈な責任感と使命感で更に企業品質を高め、事業を伸ばして参りたいと思います。

今後も常に挑戦する風土を養いながら、継続的に成長し続けることを目指し、従業員の物心両面の幸福とは何かという本質を徹底的に追求し、愛と感謝の心を養いながらひとつずつ確実に実現して参ります。

目の前の、従業員ひとりひとりの幸福を願うことと、人類社会の幸福と平和の実現を望む心は、まさに一燈照隅 萬燈照国であり、愛と誠と調和の心に、一切の矛盾はありません。一歩一歩弛まない歩みで未来へバトンを繋いで参りたいと思います。

最後になりましたが、稲盛塾長が盛和塾を設立して頂いたおかげで、世界中に共に学び、共に実践しあえる仲間、同志を得ることが出来たことは私の人生にとって最高の幸運でした。

現在、孤立主義や民族主義の台頭で民主主義が行き詰まり、世界中が混乱を極めているなか、人類社会の進歩発展と幸福を願う利他をベースにした稲盛哲学を世界が必要としています。

盛和塾は解散しましたが、私は塾長の意志を継ぎ、塾長が目指された道を追い求め、世界中のソウルメイトと共に、稲盛哲学の普及に努め、人類社会の幸せと平和の実現に寄与したいと思います。

盛和塾を設立して頂いたソウルメイトの皆様、大先輩、大恩人の皆様方、実践経営者道場《大和》各後継塾の諸先輩方に心から感謝します。

ソウルメイトの皆さま本当にありがとうございました。

これからも皆様と共に学び、実践し、塾長のご恩に報いることが出来ますように。稲盛塾長のますますのご健康とご多幸を心よりお祈りします。

ご静聴ありがとうございました。