



富山に生まれ、ここを本拠地として43年。地域で育てていただき全国展開を図ってきました。そのためいつも地域貢献を考えてきました。

小中学校、高校での出前授業や大学での講義に加え、最近では、富山県民挙げてのサッカーチーム運営会社の社長、若者の起業を支援する県の起業未来塾などの塾長もしています。

最近、若い人たちと話をして感ずるのは、目標に至るまでの「過程」「プロセス」に関心を持っていないということです。プロセスはイコール努力です。ところが、学生たちもレポートの作成でもすぐインターネット。自ら考え、調べるといふ努力をしなくなったのではないのでしょうか。効率主義も行きすぎは駄目ですね。

目標への過程に楽しさ 相手を考え正しい道を

なか お てつ お

中尾 哲雄

「インテックホールディングス」
会長兼社長

また、未来塾に参加する塾生たちもみな「起業してすぐ社長になりたい」と言います。このような情熱や夢は当然のことで、とても必要なことなのですが、途中の苦労をあまり考えない。だからすぐやめてしまうということになるのでしょう。

世の中、効率主義が幅を利かせすぎています。それがために、若い人たちも、結果だけを求めるようになってしまったのでしょうか。しかし、仮に社長になりたいという若者が、すぐに社長になっても、自ら判断する経験がない以上、うまくいかないのは言うまでもありません。

目標に向かって進む過程にこそ、感動、感激があるのです。過程が人を成長させていくのです。そして、実感を伴った経験だけが、自分の人生に組み

込まれていくのです。過程を大切にするとするのは、自分の人生を、そして他人の人生をも大切にすることにはほかなりません。

話は変わりますが、グローバルスタンダードの世界では、「会社は株主のもの」と言います。しかし、私は昔からそうは思っていない。例えば「収入－経費＝利益」は極めて当然な算式とされています。だから、みんな利益を上げるために時には、やみくもに収入増に努め、人件費削減も含めた経費減を図っているのです。

しかし、私の算式は「収入－人件費を除く経費＝利益＋人件費」です。もちろん、汗と知恵を出し、努力する社員の人件費という意味ですが、私の算式では、利益と人件費が目標となるわけですね。

すなわち、会社は株主と社員のものということです。このことにより、人が気持ちよく働き、収入増を図り、自分たちのために経費削減にも汗と知恵を出す。利益を出すまでの「過程」が大事になるのです。

私がこのように考えるのは、富山の売薬精神の影響かもしれません。350年もの間、富山の売薬は続いてきました。その理由は「先用後利」と「倫理」にあると思います。全国の家庭に薬の箱をまず置いて、先に用いていただく「先用」、そして後で使った分だけ代金を頂く「後利」のマーケティングです。お客様を信頼し、真にお客様のためになる、ということです。

そして、売薬人たちは厳しい心得の条を守ってきました。「見利忘恩、見利思義」。これは私の信条でもありません。利益だけを見ていますと、いついお客様のご恩を忘れてしまいがちになります。利益を考える時はまず、義（正しいこと）を思え、という意味です。若い人たちには、いつもこう言うことがあります。（談）