

# 『人を大切にできる社会』を目指して

2014年11月に開催した記念講演会。ボラみみスタッフらのラブコールにこたえていただき、㈱あさ出版 代表取締役社長・佐藤和夫氏を迎えて、織田代表との対談が実現しました。ビジネス書では異例のベストセラー『日本でいちばん大切にしたい会社』を世に送り出した佐藤社長に、出版への思い、人を大切にする経営など、編集者として、経営者として、真摯に語っていただきました。開催から月日が経ってしまいましたが、色あせない内容です。きっと大切なヒントが見つかりますよ!

(この記事は、2014年11月30日の対談を要約したものです。)

## 人生経験をバネに

織田 最初に、今回なぜ佐藤社長に対談をお願いしたのかについてお話しします。昨年、ボラみみの理事に、『日本で一番大切にしたい会社』シリーズの本をまずは1冊読めと言われて、読み始めたら止まらなくなってしまって、一気に4冊読んでしまったんです。著者は法政大学大学院教授の坂本光司さんで、経営者から直接、経営理念や会社の生い立ちをインタビューされて書かれています。感動的なエピソードに何度も号泣してしまいました。1冊目のあとがきに、編集者でもある佐藤社長が坂本先生の講演会を聞き、「この話を一人でも多くの経営者に伝えることが出版社を運営する自分の使命と責任…」とあり、そこに私はすごく価値があると思って、なぜこの本を出す必要があったのかを聞きたいと思いました。そこで、いきなりメールを出して、今度東京に行くので会ってほしいとお願ひしたら、快く会ってくださって。しかも、対談をお願いしたら、ご快諾いただきました。佐藤社長、講演会はずいぶんされてきたと思いますが、NPOでのご経験はおありですか?

佐藤 実は初めてでして、織田さんから頼まれたときに、企業の方々相手じゃないと何を話していいかわかりませんとお伝えしました。若い頃、経済雑誌の編集者時代に、成長企業の社長さんにインタビューをしてきました。その人柄を知らないで経営の在り方もわからないので、自宅に2、3日寝泊まりして、その経営者の基本的な生活ぶりや性格のようなものを取材していたことがあります。それらのことが、その人の経営方針や経営のやり方に大きく関係していると思ったからです。

そこまで突っ込んだ取材以外を合わせて、これまで、おそらく2、3千社を訪問してきたと思います。その経験から、経営についてとか、文章の書き方、出版の仕方、ヒット商品の作り方といった話で講演をしてきました。今回のようなケースは間違いなく初めてですね。

織田 NPOというと、別の業界と思われるかもしれませんが、私は中小企業家同友会で勉強していて、組織を運営する上では経営が必要不可欠だと思っています。NPOが社会的ミッションを持って運営していると言っても、ブラック企業に近いNPOもあると感じています。私たちの団体もそうならないように気をつけて運営してきました。佐藤社長のご経験から、NPOにも中小企業にもヒントになることをうかがいたいと思います。まず、会社を設立された思いをお聞かせください。

佐藤 基本的には自分の性格とかパーソナリティとか、子どもの頃からの経験が非常に関係しているのじゃないかと感じます。私の生まれは北海道釧路市で、昔は漁獲高も高く、太平洋炭鉱もありました。父親はたぶん函館、母親は金沢の生まれで、流れ着いたのが札幌。父親は子どもの頃にひどいやけどをして、ろくに医者にもかからず、左足に障がいが残っていました。酒が好きで、家に帰ると乱暴することもあったので、決して明るい家庭ではなかった。菓子職人で、足が悪くても菓子づくりの腕はいいので勤め先には困らなかったようですが、酒を飲んで社長と喧嘩をしてはすぐ辞めちゃうんですね。ひどい時には、年末の12月31日に酔っぱらって社長と喧嘩して、会社が借り受けている住宅ですから、「引っ越すぞ」ということもありました。兄弟は4人、真冬なのに焚くものが足りなくて、妹とボタ山に行って石炭拾ったり。ひどい貧乏でした。だから姉たちも私も、高校は奨学金で出ています。家に金がない。小さい頃から思っていたのは、貧しいことへの差別感。みんなの家にテレビがあるのにない。図画工作の時間に「のりを持ってこい」と言われても、買うお金がない。しょうがないから、ご飯粒を持っていく。給食費を払いたくても払えない。そんなことが度重なるうちに、子ども心にも差別、格差に対して敏感になっていきました。子どもの頃の記憶はなかなか消えないものです。高校を出て、東京で新聞販売店に住み込

## プロフィール



株式会社あさ出版  
代表取締役社長

佐藤 和夫

中経出版(現・KADOKAWA)で中小企業向け雑誌の編集長を10年間務め、その間に2000名を超える中小企業経営者取材。1991年に独立し、あさ出版設立。最初のヒット作は40刷を超えた「なぜ儲からないか」(木子吉永・著)。経営者にして、自らも編集を手掛け、2008年発売の「日本でいちばん大切にしたい会社」(坂本光司・著)シリーズは累計70万部のベスト&ロングセラーとなる。



特定非営利活動法人  
ボラみみより情報局 代表

織田 元樹

郵便局に勤めながら、1999年にボラみみより情報局を設立。2004年、郵便局を退職し、専従職員として勤務。現在は代表兼職員として、ボランティア情報誌の発行のほか、愛知県被災者支援センターの運営など、多くの事業に携わる。

みました。朝刊、夕刊を配って、集金して、拡販して、それでもすごい安月給です。ただ食べているだけ。こんなことやってちゃダメだなと思って、翌年大学に入ったんですけど、入学金も授業料も販売店から借金して。アルバイトばかりやって、おやじの二の舞は踏むまいと思ったんですけど、やっぱり酒が好きになって、そのうち劇団を始めて、留年して奨学金を打ち切られてという悲惨なことに。私は慶応大学に行きましたが、慶応はどちらかと言えば育ちのいい学生が多い。浮いていたかもしれませんが、とにかくここで頑張らないとダメだな。そんな子どもの頃からの経験が、弱い人、障がいのある人、貧しい人を差別、区別してはいけないのだという気持ちの芯にあるのだと思います。もちろん貧乏はもうたくさんだったので、商売をして儲けたいという気持ちもありましたが。

会社を作ったのは1991年頃、39歳のころです。特段、志はなかったように思います。社員のみならず一緒にやる会社、みんなでひとつの達成感を持てる会社を作りたいとは思っていたけれど、独立当時はもちろんそれどころではない。まだ方向性は固まっていませんでしたが、ただいつかは、自分らしい本、自分の経験からみて意味のある本を出したいとは思っていました。

## ベストセラーを生んだ出会い

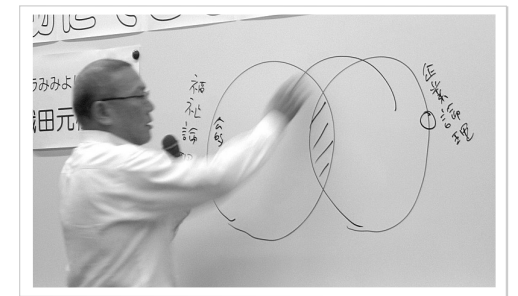
織田 『日本でいちばん大切にしたい会社』を出版するきっかけも、ご自身の経験が大きく関わっているということでしょうか。

佐藤 会社をおこした当時、パブルがはじけたばかりで、まだ社会貢献ブームのようなものが残っていました。そのとき各企業の社会貢献担当者たちを集めて、月に1回勉強会を始めたんです。それまで編集長をやっていたから、人脈も少しあった。福祉関係の人たちとも知り合って仲良くなりました。そこと結びつくのかな、それもちょっと関係していると思います。

織田 会社を作った時には、まだ漠然としていた方向性が、明確になったきっかけはあるんですか?

佐藤 何となくです。図を書きますと、こっちが企業論理で、こっちが福祉論理です。私はこっち(企業)なんです。

ワタミ(株)創業者の渡邊美樹さんの当社発行の『夢に日付を! 夢実現の手帳術』という本の中で、最初はベンツに乗りたい、家がほしい、金持ちになりたいで構わない。とにかくその夢を実現させよう。そのうち人間が変わってきて、もっと大きな夢がほしくなるから、といった内容のことをお書きになっているんです。よくわかります。私はもともとはこっち側(企業)なんです。でも重なるところは絶対あるんですよ。企業論理と福祉論理がかぶさっているところ。完全に合体はしないですよ。決して同一の円にはならないんですけど。私はこの重なる部分を皆さんがわかってくださるといいなと感じています。



織田 坂本先生に出会って、出版を持ちかけた時のことは覚えていらっしゃいますか?

佐藤 よく覚えています。出会ったのは、経営者やビジネスマンたちが参加するある講演会でした。先生が「皆さん、最初に5分間だけ時間をください。私は本題に入る前に、お伝えしたいことがあります」とおっしゃって、川崎市の日本理化学工業の話がされました。「私はこの会社を非常に大事にしたい。この会社はチョークを作っています。チョークは衰退産業でこのままでは無くなってしまおう。だから、皆さん、この会社のチョークを買ってやってくださいませんか?」。「なぜチョークを買ってあげなければいけないか、なぜこの会社をつぶしてはいけないか、それをお話させてください」というわけです。そして、日本理化学工業が50年前に、社員みんなの願いで障がい者の女の子2名を採用したこと、以来ずっと障がい者の方々を雇用し続け、今では全社員に占める比率が70%に

