

[盛和塾] 95

平成21年(2009年)
11月号 通巻95号

特集「盛和塾第17回全国大会 2009」

心を高める 経営を伸ばす

[テーマ] 今ここに生きる塾長の一言

●塾長講話

「現代の経営者はいかにあるべきか」

●第1日目経営体験発表

乾 篤之〈香川〉大豊産業株式会社 代表取締役社長

山田邦雄〈北大阪〉ロート製薬株式会社 代表取締役会長兼CEO

太田清利〈大分〉株式会社ざびえる本舗 代表取締役社長

江見いづみ〈長野〉株式会社アフリカタロウ 代表取締役

●第2日目経営体験発表

尾松豪紀〈岐阜〉株式会社メイホーエンジニアリング 代表取締役社長

井上高志〈東京〉株式会社ネクスト 代表取締役社長

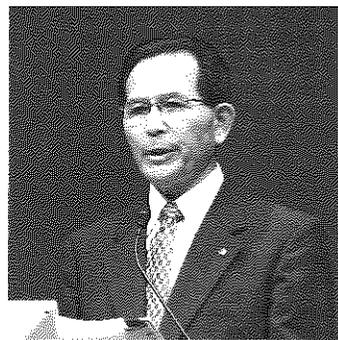
小池由久〈大阪〉株式会社日本経営 代表取締役会長

松井紀潔〈シリコンバレー〉MATSUI NURSERY,INC. 社長

●2009年稲盛経営者賞

カリフォルニアに「利他の心」を

MATSUJI NURSERY, INC.
 (松井ナーセリー) 社長 **松井 紀潔** (シリコンバレー)



■会社概要
 創業：1967年
 現職就任：1967年
 事業内容：蘭の周年栽培
 資本金：1億円
 売上高：22億円
 従業員数：180名

成功するが、労働組合に乗っ取られる

私は一九三五年の生まれで、高校を出て農家の跡継ぎとしてしばらく農業をしました。二十三歳で結婚して長女が生まれましたが、農業には何の希望も持てず、一九六一年に農業実習生として渡米しました。二十五歳でした。

翌年の四月に実習生のプログラムを終えて奈良の田舎に戻りましたが、私は「カリフォルニアの百姓」を夢みて、その夏に再び単身でカリフォルニアに戻り、菊の農場で働きました。所持金は一万円札一枚。切符を買う金もなく、片

道切符は到着後働いてから返すということにしていたきました。

二年後、私はアメリカの永住権を申請し家族を呼び寄せました。家内も時給八十五セントで働いてくれたので、わずかな貯金も貯まりはじめました。一九六六年には永住権を得て、早速その翌年に借地で菊の栽培をはじめました。資金は日当働きて貯めた五千ドルだけでした。

一九七〇年、私は最初の三年間で残した四万ドルを元手に、サリーナスの町外れに二十ヘクタールの畑を買い求め、十六万五千ドルの融資を銀行から受けることができました。これは現

在の価値にすれば百万ドル以上の金額です。

この時私には数字に基づいた事業計画と、世界一の規模の菊栽培をする戦略がありました。それは、総面積が十三ヘクタールの新しい温室を十年で建てるという計画でした。知人たちは笑いましたが、銀行は私の計画に賛同して必要な融資を保証してくれたのです。こうして私は、この十三ヘクタールの温室を、予定通りきっちり十年で建て終えました。

は値引き競争を避けるためでした。

私はこの菊の十年計画を終えた時点で、全米の大輪菊のシェア一五%を握り、アメリカの菊の市場価格をコントロールしていました。こうして菊の商売は予想以上に順調にいき、八年目には小さい自家用機も買えるまでになったのです。

しかし一九七〇年代も終わりに近づくと、石油危機に端を発したインフレが進み、大輪菊の市場も怪しくなりそうな心配でした。私は早速、菊よりも将来性が見込めるバラへの転作計画をつくり、バラ栽培に取り掛かりました。菊では大きな利益を上げていましたので、転作の資金は十分ありました。しかしアメリカ国内の主要な都市の近郊には古くからの大規模なバラ栽培者がいて、すでにそれぞれの市場を押しさえていたのです。

私のバラ栽培の戦略は、夏の涼しいサリーナスの気候を味方に、出荷の重点を夏に置き、新しいバラの消費を開拓することでした。また新しく作出された「ベガ」という優れた新品種を



蘭の温室にて

このときの私の

菊栽培の戦略は、何よりもまず品質の高い大輪の菊を大量に市場に年中供給することでした。そして委託販売でなく、定価をつけて売ることで一都市一店を原則としました。これ

選び、独占的に市場に出したのです。策略は見事に当たりました。最初の五年は申し訳ないくらい儲かりました。税金もすっかり払わせていただきました。ペブルビーチのゴルフ場の上に茶室のついた新居を建て、飛行機も実用的なものに買い換えたのもこの頃でした。

しかしこの世の中、物事は絶頂ばかりは続きません。一九八四年の秋でした。数年前からカリフォルニアでは、メキシコ系の農業労働者組合の結成に火がつき、花の農場にも飛び火してきました。私は他に比べて三割ぐらい高い給料を払っていたので、労働組合は絶対に寄りつかないと高を括っていたのです。しかし組合側は、「そこまで払えるのなら、もっと払えるはずだ」という無茶な話を持ってきました。

メキシコの国旗を掲げた労働組合はあらゆる面から経営者の権利を剥ぎ取ろうとします。たとえば小さな機械を導入するにも組合の許可が要り、労働者を雇うにも、解雇するにも組合の許可が必要だというのが彼らの常識なのです。私は時給八十五セントの農業労働を経験して

上げ、温室の増築をはじめました。

「愛」が入っていないかった

労働組合の問題で悩まされてから、私は自分のやり方のどこが間違っていたのかをずっと考え続けていました。つまり、何が原因で四年という年月を無駄にしたのかということなのです。

その頃に東京で見つけたのが、稲盛塾長の著書『心を高める、経営を伸ばす』でした。私はこの本を帰りの飛行機で二度熟読しました。そしてそれぞれの項目に私自身を照らし合わせてみました。

最初の項目は合格しましたが、「愛を施す」というところで引っかけられました。実は私は二十年来のロータリー会員です。身分以上の寄付もしてきました。私の時間の三分の一は地方の役職や他人の世話に費やしてきました。従業員にも大盤振る舞いをしてきました。しかしこれらは、塾長のいわれる「愛を施す」というのには程遠かったのです。やっっていることに「愛」が入っていないかったのです。

いるので、決して農業労働者の立場が理解できないわけではありません。私は私なりに従業員への「物心両面の幸福」を願って、三割も高い給料も払っていたのです。しかし農場の中に赤旗がなびき、メキシコの国旗が翻るのには耐えられませんでした。私は農場を売り払う決心をして大きな広告を門の前に出しました。けれども労働組合に乗っ取られた農場に、買い手はまったくありませんでした。

この頃、このメキシコ系労働組合のトップの仲間争いで二人の幹部が除名されたことを聞きました。私は躍り上がりました。早速その一人を雇い入れ、いかにしてこの組合を追い出すかの戦略を練ったのです。

結果的に、労働組合側は二年かかっても安っぽい労働契約しか取れなかったもので、誰も組合を信用しなくなり、その翌年には追い出すことができました。しかし私の会社は四年越しの赤字が続いていました。それでも「ダム式経営」のおかげで、銀行にはまだ四百万ドル以上の現金が残っていました。私は早速隣の土地を買い

わが社の大事なメキシコ人の従業員に「愛を施す」ことを怠っていたと、そのとき稲盛塾長は教えてくださったのです。私は早速、会社の組織改革にのりだしました。主なマネージャーと課長級の十二人を全員メキシコ人に入れ替えました。私は一般の作業員にも「コモスタール！（元気が）」「アデオース！（さようなら）」と、気軽に大声で話しかける努力をしました。すると、たったこれだけで会社の雰囲気は変わりました。はじめ、利益率も改善してきました。そしてとうとう私は稲盛哲学のとりこになり、稲盛塾長の本を手当たり次第に読むようになったのです。

当社の取り組むアメーバ方式では農場内での作業効率を上げると共に、マネージャーの負担を減らすために、五、六人のグループ制で仕事の「出来高払い制」を普及させました。これで時間給制に比べて二〇%ぐらいは作業効率が上がります。社員も給料が増えるので仕事も活気が溢れます。時間給の社員と週給制のアシスタントマネージャーたちには公開の勤務評定を毎年行

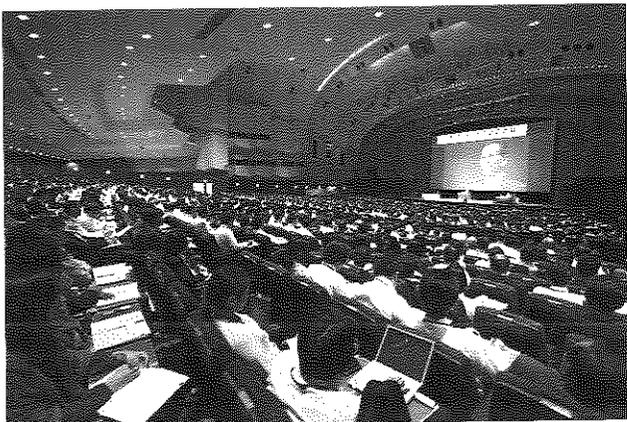
い、給料をガラス張りにしました。営業部員には歩合制を加えて、給料の天井を取り除きました。また四人のマネージャーは各自の生産高と、会社の純益配分を重点にした給与体系に切り替えたので、私の給料は会社で八番目に没落しました。

しかし組合問題は解決したものの、一九八九年頃からは南米からの安いバラの輸入攻撃を受けました。私はバラの販路を、宅配便を使った消費者への直売に切り替えるとともに、スーパーへのバラの花束攻勢をかけ、応戦したのです。この花束販売も目新しい商売で大きな注文が入るようになりましたが、またすぐに真似をする競争相手が出てくるのです。

そこで私は単にマーケティングを変えるだけでなく、バラの「冷凍真空乾燥」という新しい技術を開発しました。大量の「フリーズドライローズ」を日本やヨーロッパ市場に輸出して、大きな利益を上げることができました。しかしこのフリーズドライの市場もコストの安い南米産が荒らしはじめました。

値決めに生きた熟長の「実学」

今から十年前、アメリカには日本やオランダのような蘭の周年栽培はありませんでした。新しい種類と栽培技術を導入し、大規模栽培によって家庭の主婦が手を出せる価格で量販店のルートに乗せれば、アメリカでは巨大な蘭の市



場を開拓できると私は考えました。アメリカの家庭の主婦に「台所に蘭を飾る習慣をつけてやるぞ」と決心したのです。しかしアメリカの一般家庭とひと口に言っても、もちろん貧富の

一九九一年には、さらに南米からの切花の輸入が急増しました。私たちの町に六十五軒もあつた花栽培農家のほとんどは、廃業しました。それでも私の手元には、まだ数百万ドルの株や現金が残っています。しかし、現金が手元にあると小型のジェット機が欲しくなるのです。そこで思いきって現金を土地に換えることにしました。私のダム式経営はいつでも担保に使える「土地」を中心とした資産にしたのです。

私はその後数年で総面積百八十ヘクタールの農地を買収しました。これらの土地はいずれも近い将来に市街地として開発される予定でした。数年後、予想通り市街地化が決定し、今ではほとんど買い手もつき、価格は十倍以上に値上がりしました。私の「ダム式経営」は、今まさに水が溢れ出しそうになっていました。

しかし私の花商売は相変わらず「切り花」を基本としたもので、コストの安い南米との競争は激しくなるばかりで、一九九四年には三回目

の作付け転換の準備をはじめました。差が大きいのです。そこで私は、蘭を大・中・小と三つのサイズの鉢で栽培するとともに、多種類の蘭を栽培して商品の幅を大きくし、誰にでも買える蘭を提供できる方法を編みだしました。特に九センチの小鉢で栽培する低価格商品の「ミニ蘭」は、この不景気に乗って今世界的にヒットしています。

そして、まったく新しい蘭という商品を出すのですから、値決めには悩みました。幸いにもこの頃熟長が出版された『稲盛和夫の実学』から「お客さんが納得し、喜んで買ってくれる最大の値段」を学び、値決めの基本にさせていただきました。これはコストプラス三〇%ぐらいのものでした。

蘭という作物は、苗から商品にするまでに平均二年はかかりますが、わが社の利益率は上がってきています。最近の純益率は、二〇〇五年度は売上の二三%、二〇〇六年は二四%、二〇〇七年は売上が二千六百万ドルで、利益はその二五%の六百七十万ドルを記録しました。

しかし二〇〇七年の年明けから、住宅価格は年

率二五%以上もの高騰がはじまりました。私は「バブルがはじければ蘭は売れない」と読んで、増産計画をすべてストップしました。商品構成を見直し、蘭も小型サイズを増やし、大型で値の張るものの生産を縮小したのです。小売価格も平均二十ドルから十ドル前後に移しました。二〇〇八年度の売上は前年に比べ三割減を予想しましたが、私の経営転換がある程度は効果を上げ、一六%の下落に留まりました。また赤字の予想が、利益率も七・七%だけは確保することができました。

今年の五月から、今度の世界不況も薄日が見えはじめましたので、蘭の第三次増産計画を再開しました。この後の計画は、古い温室の改築を進め、三年後には年間の生産量を一気に五百五十万鉢まで拡大して、年間売上を四千万ドル、そして純益を八百万ドル以上にまで伸ばす計画です。このために今、ニューヨークの南に蘭の開花用の温室を建てています。ここに半製品を送り込んで蘭を開花させ、積極的に東海岸の市場を開拓していくのです。「ピンチこそチャン

ス」という、塾長から教わったことの実践です。またアメリカだけでなく国際的な蘭栽培を考へ、「二十一世紀を蘭の世紀に」をスローガンに、二〇〇七年の春に台湾で「国際蘭栽培者協会」を結成しました。私とその初代会長に選ばれ、「利他の心」で世界の蘭栽培の発展のために、時間と資金を注ぎ込んでいる最中です。

現在、会社の規模は総土地面積二百十六ヘクタールですが、その三分の二は「ダム式経営」のダムの役目をしており、野菜農家に貸しながら住宅開発を待っています。温室の総面積は約三十ヘクタールで東京ドームの約六倍。蘭栽培面積では世界一の規模で、生産量はカリフォルニア州の蘭の約半分、アメリカ国内の二〇%を生産しています。従業員数は百九十人で、会社の資本金は百十四万ドル、株主は私だけで、長らく無借金経営です。

一生かけて稼いだお金を地域のために

十五年前、私の死後に採め事がないように遺書を書きました。

私には四人の子どもがいますが、三十年前に長女がハーバード大学に入りました。それで私は後の三人の子どもをつかまえて「ハーバードに行けない者が花づくりの跡継ぎだ」と宣言したのです。それに恐れをなして子どもたちは全員がハーバードを卒業しました。

跡取りに仕事を継がせても、良いところ三十年です。それで自分で自分の跡を継いだのです。私は子どもにはそれぞれ自分の好きなことをさせたのですから、「子ども孝行」ができたと思高々です。

私は稲盛塾長が莫大な私財を投じて稲盛財団をつくられたことを知っていました。子どもが大学を卒業した後、私は大学教育がいかに経済

効率の高いものであるかに驚きました。アメリカの子どもは将来は大学教育で決まることが分かったのです。

私たちの住むモントレイ郡は人口五十万人近くで、ラテン系が半分をしめ、ギャングですっかり有名になりました。これを改善できるのは、新たな産業の開発とそのもととなる人材の養成です。特に大学教育の普及が第一条件です。

私は塾長のような大金はもっていませんが、遺書に「私の死後、残った物はすべてこの地域の貧しい子どもたちの大学教育に使う」と書いて公表しました。塾長からいつも教わっている「利他の心」をわずかでも実践してみようと思いたったからです。五年前に「松井財団」をつ

他社に学び 社員を育てる

DVDマガジン

HINT!

ヒント!

最新号

vol.9

日本理化学工業

働く幸せ

「日本でいちばん大切にしたい会社」に選ばれた

毎月1社、経営者の視点で企業活動の現場を徹底取材。社員教育のための分かりやすい映像教材です。

弊社ホームページからご注文いただけます

お問い合わせ

DVDマガジンヒント

サンプル動画も
公開中!

検索

株式会社 アンテリジャン

代表取締役 子守康範

くり、毎年自社の利益の一〇%を寄付して大学奨学資金制度をはじめました。毎年各人に一万ドルずつ四年、総額四万ドルを与えるもので、家庭の援助がなくても、少しアルバイトをすれば公立大学を卒業できます。

一人の奨学生からはじめ、今年は十八名になりました。六年間で合計六十名、総額二百二十四万ドルを寄付しました。奨学資金の将来の主な財源は、手持ちの百八十八ヘクタールの土地と私の農場などで、総額一億ドルぐらいにはなるでしょうか、少なくとも二千五百人以上の貧しい若者を、これから二十五年間、この田舎から大学に送ることが出来ます。

私が地域社会に捧げていくのはたいした額のお金ではありません。でもこれは私が一生で稼いだお金のすべてで、この金額を地域社会に捧げていくところに意義があると思います。

私は子どもや孫たちに、一ドルの遺産も残しません。私が彼らに残したいのは、誰でも人助けができる立場に立ったときには、恵まれない人々のために尽くすことが人間にとっていかに

大切なことかという、塾長から学んだ「利他」の考えです。これを私の「遺産」として、子どもや孫たちに残していくつもりです。

昨年、シリコンバレー塾の開講式にお越しになった塾長が、私の蘭の栽培場を訪ねてくださいました。温室の中央から蘭を見ておられた塾長が「通路を入っても良いか」と聞かれるのです。「もちろんです」と答えると、塾長はお一人でどんどん奥まで進まれ、「手にとって見てみたい」と花にご自分の手を添えられるのです。

この瞬間、私の脳天に稲妻が走りました。「経営の隅々まで見まわる努力を惜しんでは本当の経営者にはなれない」。このとき、私は肝に銘じたのです。

私はまだ七十四歳です。私は百歳まで現役でがんばります。そして塾生のわれわれこそ、稲盛塾長の教えを、広く、深く、長く後世に伝えてゆく証人とならなければならぬと思うのです。

稲盛塾長には心からお礼を申し上げるとともに、今後とも末永くご指導をお願い申し上げます。

塾長コメント

「利他の経営」によって
大成功を収められました

◎綿密な長期計画を実行する

奈良の田舎で農家の子として生まれた松井さんは、高校を卒業して農家の跡継ぎとして働きましたが、結婚して長女が生まれた後、日本では希望がもてないというので、アメリカでの農業を志しました。農業実習生でアメリカに行ったのをきっかけに、二十五歳から今日まで約五十年、アメリカで活躍してすばらしい成功を上げていらつしゃいます。

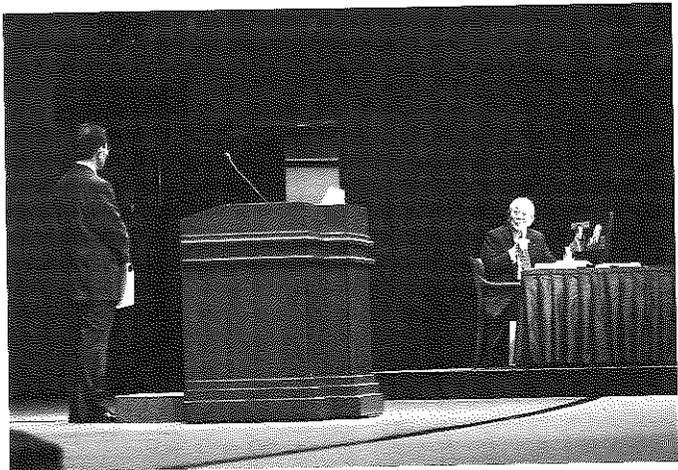
松井さんは、一万円札一枚だけを持って、背水の陣をひいてアメリカに行きました。そういうスタートをし、すばらしい大成功を収められました。一冊の本になるぐらいのすばらしいお話に、皆さんも感銘を受けられたと思います。

私はお話を聞きながら、もともと松井さんは天才的な才能をもった方だと思いました。

八十五セントという時給で働く農作業で、ご夫婦で少しずつ貯められたお金を使って、菊の栽培をはじめられました。凄いの最初から十年計画を立てたことでした。

周辺の人たちはみんな、そんなことができるものかと言われたそうですが、銀行はその計画を認めてくれて、融資をしてくださいました。緻密に計画を立て、それを見事に十年で予定通り成し遂げました。この才能というのはいまのものだと思えます。

こうした



ことは、私には及びもつきません。私は長期計画はやってはいけませんと、塾生の皆さんにもしよっちゅう言っていますが、自分ができないものですから、言っているのです。しかし松井さんは、十年先まで見通して計画をつくり、それを展開していきます。綿密な計画性とすばらしい企画力、そしてなんとしてもやり抜こうという気持ちがあります。

最初は菊ではじめたものの、だんだん菊が低調になってくると、次は薔薇を手がけることにします。薔薇のときも、菊と同じように長期計画を立てて展開していきます。

そして薔薇の需要がなくなってくると、その次は蘭ということで、また緻密な計画を立てます。当時、蘭栽培で有名であったオランダまで、パスポートがくしゃくしゃになるぐらい行ったり来たりします。

松井さんは、まず計画を立て、そして一生懸命に勉強をして、十年がかりで栽培に乗り出していきます。菊、薔薇、蘭と、同じ花の栽培ですが、どれも綿密に長期計画を立て展開して

いったところが凄いと思います。

◎一人で組合問題に立ち向かう

また松井さんは、組合に会社をめちゃくちゃにされてしまいました。しかし松井さんがすごいのは、揉め事があって除名になった組合の幹部を採用して、今度は組合を追い出す側にしたことです。

これは普通では考えられない知恵者だと思えます。組合の内情が全部わかっている人が松井さんの会社の幹部として組合対策にあたるわけです。それが見事に成功して、組合は出て行ってくれました。

私も思い出すことがあります。松井さんの例よりはずっと前のことですが、京セラがサンデイエゴで工場をはじめたときに、アメリカの自動車産業の大きな労働組合のチームスターが、組合をつくらせようとして、専門の幹部が大挙してサンデイエゴに乗り込んできました。

毎日、出勤時や退社時に、工場の駐車場に多くの労働組合の幹部がきて、日系企業の経営者

◎市場がないときの値決め

松井さんのお話でたいへん参考になると思っているのは、蘭の値段をつけることです。

松井さんは蘭という商売をはじめましたが、アメリカでは蘭はまったく新しい商品でした。その市場がなかったので、値付けをどうしようかと悩みました。

そうしたとき、私の値決めの方法を参考にしました。『稲盛和夫の実学』から、「お客さんが納得し、喜んで買ってくれる一番高い値段を付ける」ことを学び、それを使って蘭の値段を決めていきました。

つまり、すでに誰かがいくらかで売っているものではないので、比べるものがない場合です。まささらのところに点を打たなければならぬわけです。松井さんは、どこに点を打つかというときに、私の方法を使ってやりました。それで現在では、蘭の栽培は売上二五%という、たいへん高い利益率が出るようならばらしい成功をしています。

私の場合には、誰もつくっていないファイブ

に団体交渉を申し入れて、皆さんの待遇をよくしてあげるから、ぜひ組合に賛同してくださいと言って勧誘をしていました。

私がかねてから、京セラファイロソフイで従業員の人たちに話をしていました。アメリカの会社の幹部にも従業員が動揺しないように、よく話をするように指示していました。もちろん私自身もアメリカに行つて、従業員との話し合いをしました。そのために、チームスターは半年ぐらい組合結成を呼びかけていましたが、結局は諦めて撤退していきました。

京セラのアメリカの会社は組合の危機にさらされましたが、ファイロソフイで保護した従業員たちがいたために、組合ができることなく、今日を迎えています。私の場合には、すでに会社も大きくなっていましたし、幹部社員もいっぱいいました。しかし松井さんは一人で大変な苦勞をされたのだと思います。ですから私は、労働組合を相手にしたお話を身につまされるように聞いていました。

セラミックスという仕事をはじめました。単に比較する値段がなかったものだから、値決めについてあのような発想をしたのです。

皆さんのなかでも、人がやっていないことを最初にやる場合には、必ず値決めが出てきます。それがうまくいきませんと、成功したように見えるけれども薄利多売で、忙しいが経営がうまくいかないというケースが出てきます。そうしたときには、松井さんがやられた私の値決めの方法は大切ですので、ぜひ参考にされればいいと思います。

◎真の愛に目覚める

松井さんは日本に来たときに私の本に出合っ
て、それを読みはじめました。そして自分の経営のなかに、「利他の経営」を採用していい
とします。

実は松井さんはそれまで、ロータリークラブ
に入っていて、慈善事業をしたり、身分以上の
寄付もしていました。自分の時間も割いて、い
ろいろなロータリーの世話役もやっています

ていきました。

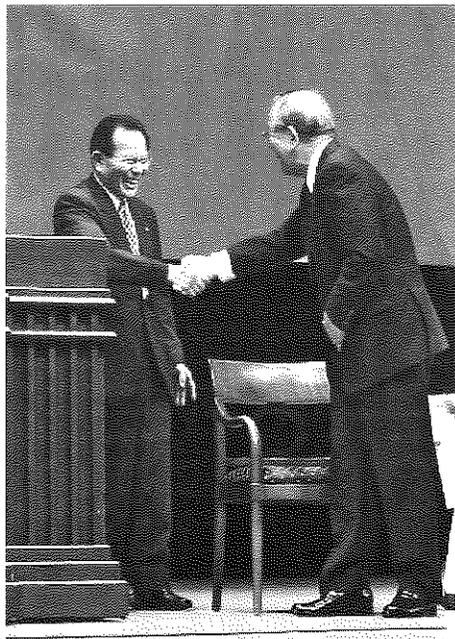
松井さんのもつて生まれたすばらしい才能に
よって会社をすばらしくしていったのですが、
私の思想に触れ、そのなかのいいところを取り、
会社をさらに立派なものにしていったのです。

そして現在では、松井さんの四人の子供さん
はみんなハーバード大学を卒業されています。
こうした優秀な子供さんがいるだけに、もう未
練はないので、自分がここまでつくったすべて
の財産をカリフォルニア州のサリーナスの子供
たちの奨学金に使っていたり、よくようにしまし
た。今後も、自分の遺産は全部そうした奨学金
制度に使っていいこうと思っていると結ばれまし
た。なんともすばらしいことだと思えます。理

た。ところが、そのなかには本当に愛を施すと
いうものがなかったのです。

松井さんはかつこよく慈善事業をしていたけ
れども、そこには真の愛というものがなかった
ことに気がつきます。それからは、自分の会社
においても、愛情をもって従業員に接してい
くようになります。

今まで会社の幹部にも登用していなかったメ
キシコ人の方々を登用したりして、従業員自ら
が心から喜んで働いてくれるような社風に変え



想的な生き方をされています。

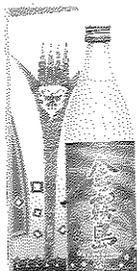
さらに驚いたことに、松井さんは今七十四歳
ですが、百歳までまだまだ現役でがんばります
とおっしゃいました。私は七十七歳で、八十ぐ
らいまで生きられればいいなと思っているとこ
ろに、頭をガンと殴られたような気持ちになり
ました。今度は、松井さんに私が教えられる番
になってきました。

本日に今日はすばらしいお話を聞かせていた
だきました。ありがとうございました。

「美味しい」から「しあわせ」へ。

霧島の本格焼酎と

冬虫夏草の幸福な出会い。



【商品仕様】
商品名 冬虫夏草酒 金霧島
900ml 25度 3,000円(税込)



通信販売限定商品

お問い合わせ・注文は
霧島通販 株式会社

www.kirishima-product.com
TEL 0800-123-1574

霧島酒造株式会社

飲酒運転は法律で禁じられています。
お酒は二十歳になってから。

経営体験発表者 & 稲盛経営者賞表彰

第十七回全国大会の経営体験発表の表彰、ならびに第十四回稲盛経営者賞の表彰が行われました。真摯に経営に取り組んで来られたみなさんに、会場から惜しめない拍手が贈られました。

【経営体験発表者表彰】(各賞発表順・敬称略)

- ◇最優秀賞 松井 紀潔 MATSUI NISEI INC. 社長(シリコンバレー)
- ◇優秀賞 尾松 豪紀 株式会社メイホーエンジニアリング 代表取締役社長(岐阜)
- 井上 高志 株式会社ネクスト 代表取締役社長(東京)
- 乾 篤之 大豊産業株式会社 代表取締役社長(香川)
- 山田 邦雄 ロート製薬株式会社 代表取締役会長兼CEO(北大阪)
- 太田 清利 株式会社さびえる本舗 代表取締役社長(大分)
- 江見いづみ 株式会社アフリカタロウ 代表取締役(長野)
- 小池 由久 株式会社日本経営 代表取締役会長(大阪)

【稲盛経営者賞受賞者】(敬称略)

- 製造業第一グループ(売上高100億円以上)
 - ◇第一位 株式会社ベストネ 代表取締役社長 米山 耕(滋賀)
 - ◇第二位 カネテツテリカワーズ株式会社 代表取締役社長 村上 健(神戸)
 - ◇第三位 該当なし
- 製造業第二グループ(売上高50億円以上100億円未満)
 - ◇第一位 株式会社コグダイ 専務取締役 小鯛昌彦(播磨)
 - ◇第二位 株式会社棚澤八光社 代表取締役 棚澤 肇(北大阪)
 - ◇第三位 大塚産業マテリアル株式会社 代表取締役社長 大塚敬一郎(滋賀)

■製造業第三グループ(売上高10億円以上50億円未満)

- ◇第一位 西精工株式会社 代表取締役社長 西 泰宏(徳島)
- ◇第二位 アンプロローズアンドカンパニー株式会社 代表取締役 堀内信之(やまなし)
- ◇第三位 戸田鉄工株式会社 代表取締役 戸田直人(秋田)

■製造業第四グループ(売上高10億円未満)

- ◇第一位 株式会社グリーンシステム 代表取締役 小野寺良信(庄内)
- ◇第二位 株式会社メタルエンジニア 代表取締役 加沢 登(石川)
- ◇第三位 安田薄鉄株式会社 代表取締役社長 安田泰二(福井)

■非製造業第一グループ(売上高100億円以上)

- ◇第一位 株式会社サンウエル 代表取締役社長 今泉浩朗(北大阪)
- ◇第二位 株式会社笹野マックス 代表取締役社長 笹野太志郎(東京)
- ◇第三位 株式会社フジヤ 代表取締役社長 永田智之(京都)

■非製造業第二グループ(売上高50億円以上100億円未満)

- ◇第一位 該当なし
- ◇第二位 株式会社エクシス 代表取締役社長 中原止美(福岡)
- ◇第三位 株式会社ダブリュ・アイ・システム 専務取締役 濱中 洋(東京)
- ◇第三位 株式会社エヌ・ビー・中根屋 代表取締役社長 増田真司(静岡)

■非製造業第三グループ(売上高10億円以上50億円未満)

- ◇第一位 株式会社ラック 代表取締役社長 柴山文夫(福岡)
- ◇第二位 株式会社コボ 代表取締役会長 中川雅庸(大阪)
- ◇第二位 右限会社カインド 代表取締役社長 田中安隆(滋賀)
- ◇第三位 株式会社セルツ 代表取締役社長 立見嘉洋(滋賀)

■非製造業第四グループ(売上高10億円未満)

- ◇第一位 株式会社タイキン 代表取締役社長 近都賢彦(播磨)
- ◇第二位 株式会社藤井商店 代表取締役 藤井 浩(山口)
- ◇第三位 植圃 加藤造園株式会社 代表取締役社長 加藤 友規(京都)
- ◇第三位 アトリエワイズ 代表 林 幸佳(京都)

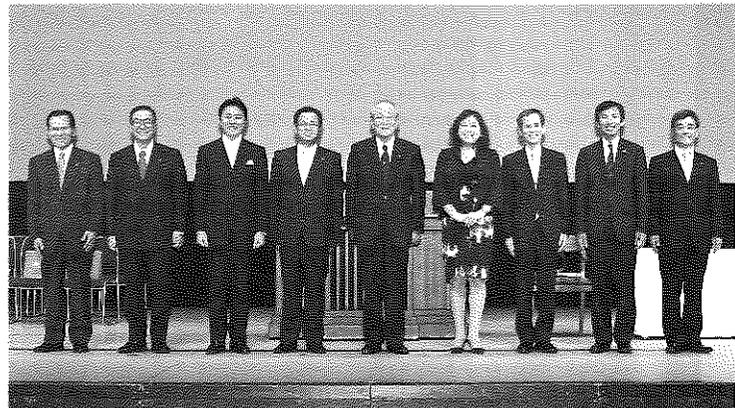
稲盛経営者賞受賞者—製造業部門



稲盛経営者賞受賞者—非製造業部門



経営体験発表者



最優秀賞

松井紀潔 (シリコンバレー)

MATSUI NURSERY, INC

稲盛塾長と、みなさまに感謝
みなさん、ありがとうございます
ました。本当に感謝しておりま
す。

今から四十八年前でした。小
雨の中を、私はこの港の棧橋か



ら西海岸に向けて出航しまし
た。これが私の原点です。四十
八年間がんばりました。

しかし、今日の表彰を頂いた
のは、私の力は二〇%、残りの
八〇%は、稲盛塾長の教え、そ
してそれを守られている盛和塾
のみなさまのご協力のおかげだ
と深く感謝しております。

どうか塾長に大きな拍手をお
願ひいたします。ありがとうございます
ございました。

優秀賞

尾松豪紀 (岐阜)

株式会社メイホーエンジニアリング
厳しいご指導に感謝し、これ
からも精進します。

みなさん、本当にどうもあり
がとうございました。

塾長との出会いがなければ、
今日会社があったかどうかも分

かりません。また、舞台の上
に「心を高める、経営を伸ばす」
と掲げてありますが、その意味
も分からず、ただずっと塾長を
追っかけてさせて頂いておりまし
た。

そうした中で、「分かってな
いよ」と教えて頂いたのも、こ
こにお見えの多くの先輩の厳し
いご指導によるものだと思っ
ております。

未熟な私がこのような賞を頂
きましたが、今後とも精進して
参りますので、ぜひ一緒にが



ばりましょう。宜しく願ひし
ます。

優秀賞

井上高志 (東京)

株式会社ネクスト

原点に立ち返り、利他行を積
んで参ります。

本当にありがとうございます
た。素直にうれしいです。

経営者は誉めていただく機会
が極端に少なく、どちらかとい
うとみんなを誉める側や、叱る
側だったりするのですが、これ
まで創業から十四年間がんばっ

てきたことを、このような形で
誉めていただけたことは、本当
に大きな励みになります。

発表の機会を頂けなければ、
今までやってきた足跡を振り返
ることもなく、どちらかとい
うと前だけを見て突っ走ってきま
した。しかし今回、もう一度自
分の原点に戻ってこれからも利
他行を積み重ねていこうという
決意を新たにしました。

松井さんが百歳まで現役だと
すると、私は今四十歳ですので、
残り六十年あるわけですが、こ
の六十年間利他行を積んでい

く、その大きな励みを今回頂
いたと思います。

これを励みに、ますます邁進
してがんばっていきたいと思っ
ております。ありがとうございます
ました。



レイアウト変更
に
コマニーという選択。

いい空間には、いいパーティションがある。



http://www.comany.co.jp/

代表取締役社長 塚本幹雄
盛和塾[石川]塾生