

「フィロソフィと共に生きる」 すばらしき人生へ心を高め続ける」

株式会社ヤスブ
代表取締役社長

すえさだ きよたけ
末定 清剛

〈福井〉



■会社概要

創 業：1937年
現職就任：2009年
事業内容：酒専門店、業務スーパーを13店舗
運営、料飲店への配達事業、水の
宅配事業、ワイン等の輸入販売
資本金：8,500万円
売上高：55億8,300万円
従業員数：201名(正社員43名、パート・
アルバイト158名)

創業七十五年の酒屋

私は群馬県生まれで、現在四十歳になります。建設会社の長男としてこの世に生を受け、幼少の頃から父の仕事を手伝い、父の姿を見て育ちました。親からプロ野球選手にと期待され、小学校から大学まで野球三昧の日々でした。小学生の頃から、朝晩の十キロのランニングは当たり前前、高校の寮生活で精神的、肉体的に鍛えられました。福井の大学に進学、プロ野球選手の夢は叶わず卒業後、ご縁あって婿養子となり福井の酒類販売ヤスブンへ入社いたしました。

ヤスブンは一九三七年に、今は亡き妻の祖父が福井市で小さな酒屋を創業し、今年で七十五年を迎えます。一九八九年、酒の規制緩和を好機と捉えた義父が福井で初めての大型酒専門店を出店。その時代には考えられないワインビジネスを福井の地で言い、酒類業界でも先駆者的存在でした。その後事業を拡大し、ピーク時の売上は七十一億円にまで事業を伸ばしました。

現在の当社の事業内容は、酒を店頭で販売する酒専門店事業部、中小飲食店を中心に生鮮食品や業務用食品の店頭販売を行う業務スーパー事業部、料飲店や結婚式場、施設などに酒を配

送する業務卸事業部が事業の柱となっておりま
す。

酒類業界は、一九八九年に酒類販売免許規制
緩和が発令され、段階的に免許が緩和されてい
き、二〇〇三年には完全撤廃され酒の販売が自
由化となりました。市場規模は、この二十年で
六兆五千億円から現在では四兆円を割り込んで



本社

きています。人
口の減少、若者
の酒離れや飲酒
運転等の規制も
厳しくなり、酒
類業界は長期
的不況業種と
なっています。
私は入社後
に店舗で数年
働き、その後は
商品部を経て
当時の本部長の
退職に伴い、

三十歳で営業本部長になりました。民事再生法
申請の一年半前のことです。

義父は時代の変化に対応できず、売上が減り
利益が低迷してからも売上重視の経営をしてい
ました。私が本部長に就任したときには会社は
すでに自転車操業状態であり、土地の借金返済
なども大きな負担となり、ついには粉飾決算ま
で行っている状態であると、当時の経理部長か
ら聞きました。銀行の返済のためだけに売上を
つくり、借金の返済に追われ続ける日々でした。
月を追うごとに資金繰りはさらに悪化し、私
は一日でも支払いを遅れさせてはいけないとの
一心で、週末月末にリュックを背負い夜遅くに
全店の売上を回収していました。本当に不安な
気持ちでいっぱいでしたが、当時はいつか何と
かなると自分に言い聞かせ、不安が募る社員に
は朝まで話をして説得しました。幸い私の行動
を見た若手幹部から「お前のためなら一緒にが
んばろう」という社員が出てきてくれ、仕事後
の深夜でもいかにしたら会社が良くなるのかを
話し合い、社長に何度も進言しました。

しかし最後は、「俺の会社だ」と言い切られました。でも私も必死でした。銀行に乗り込み直談判しましたが、結局どうすることもできずに自分の無力さを痛感しました。そんな状況を見て一緒にがんばってくれていた若手幹部さえも会社が変わらないことに我慢ができず、全員が会社を去っていきました。心の支えであった唯一の仲間たちを失い、本当に悲しく悔しい思いをしました。それでも私が逃げることはできませんでした。

民事再生法を申請

そんな状況のなかで、ある日突然、社長から民事再生法を申請する事実を聞き、頭の中が真っ白になりました。社員やその家族、仕入先や銀行の担当者の気持ちを考えると、いってもたつてもいられない心境で本当に悩み、苦しみ、何もできなかつた自分を悔やみました。負債額三十二億円で、事実上の倒産でした。

申請当日からの光景は一生忘れることができません。来社される方々全員に土下座をし、ひ

たすら謝り続けるだけでした。それしか私にはできませんでした。それでも逃げずに真正面から向き合うことができたのは、全社員の気持ちがあるからでした。

必死にお客様に事情を説明し、できるか分からない商品供給を、「絶対に欠品させないので何とか取引を続けていただけるように」と、夜中まで真剣に営業をしてくれる社員や、得意先で私が土下座をすると一緒に土下座してくれる社員がたくさんいました。

店舗社員は民事再生当日からどんな問題があるか分からないなかで店を開け、必死にお客様の対応をしてくれました。そんな私たちの姿を見て、ご迷惑をかけた取引先様のなかにも、何も言わず「がんばれ」と差し入れをしてくださったり、得意先様から励ましの電話をいただいたりと、本当に感謝の気持ちで自然と涙が溢れました。

しかし、それからの数カ月は多くの商品が入ってきませんでした。商売するうえで売る商品がないことがこれほどまでにつらく、悲しい

ことであることを現実で思い知りました。それでも、全社員が商品確保や得意先の信用を保つために必死でした。県外まで会社名を隠した卜



ラックで商品を買に行き、時に競合店にまで商品を買に行きました。すべてお客様との約束を守るために必死でした。そんなすさまじい日々の連続で数カ月間を乗り越えて来ました。

その間、義父と昔から酒類業界でたいへん深い付き合いをさせていただいた現在当社の会長である、横浜塾生の株式会社パスポート濱田総一郎社長に直接お会いし、支援をお願いしました。その場では断られ、これからどうしてよいか分からず、福井へ戻る途中に電話が鳴り「お前は本当に覚悟があるのか」と問われ、本心から「はい」とお答えした結果、厳しい状況ではありましたが、私を信じ支援してくださいることになりました。

それからはすべてが一からの再スタートでした。以前京セラで働き、現横浜塾生のパスポートの栗田常務と共に再建をめざすこととしてくださいました。（*機関誌八十九号ご参照）京セラで稲盛塾長の教えを忠実に守ってこられた栗田さんの存在はとて大きく、厳しい再建中でも常にフィロソフィに沿った学びや実践を指

導していただき、稲盛哲学を一から教えてくださいました。今がどんなに苦しくても諦めない「ネバーギブアップ！」が粟田さんの口癖でした。共に戦った数年間は私の人生にとって最大で、最高の学びでした。あらためて感謝申し上げます。

私は二〇〇九年に社長に就任させていただき、粟田さんの後を引き継ぎ再建するために毎日奮闘して参りました。

また、社員は文句も言わず、今日まで耐え続けてくれていきます。家族も同じ、いや私以上に苦労を担いでくれました。毎日帰りが深夜でも何も言わず待っていてくれました。本当に感謝の言葉しかありません。会社を去った仲間にも話をし、二人が戻って来てくれました。二人は現在、覚悟をもった取締役や幹部として活躍してくれています。

そのような社員や数多くの方々に助けられ、本来十年の弁済計画を四年に前倒し、二〇〇九年三月に民事再生を終了させていただくことができました。

フィロソフィの学びと実践

私が盛和塾へ入塾したのは、民事再生法を申請した二〇〇五年です。当初は横浜塾へ入塾させていただきましたが、まったくの幽霊塾生でした。二〇〇七年一月に福井塾へ転塾しました。その頃は、塾長例会で塾長の講話を聞き、福井の例会に参加し塾生の皆さんと一緒にいるだけで気持ち明るくなり、学んだような気がしていました。

しかし、入塾しただけ、フィロソフィも他人事、「利他の心」ではなくすべてが利己的な心で物事を判断していました。塾長の教えをど真剣に、愚直に学び、社員の物心両面の幸せのために会社を立派にしたいと強く思う覚悟が希薄でした。数年間はほとんど意味のない時間を過ごしてしまい、たいへん反省しています。

入塾した頃に当社グループで理念研修が始まり、稲盛哲学を共有するために全社員を対象にした泊り込みの理念研修を行うこととなりました。私自身や社員の多くが、「人生・仕事の結

果^{II}考え方×熱意×能力」という方程式に初めて出会い、たいへん大きな衝撃を受けました。

考え方で人生や仕事の結果が変わる。いま思うと、その考え方は塾長がおっしゃる宇宙の意思、森羅万象、すべてであり、利己ではなく、利他の心で素直に考え前向きに行動しようと思えた瞬間でした。

このフィロソフィにある方程式の意味は、私の想像を遥かに超え、人が幸せになる人間の本質・利他そのものだと思います。私はこのすばらしい考え方を学ばせていただいたことで、現在も当社が存在し続けられていると確信しています。

最近少しずつ、自然にフィロソフィを判断基準にしている自分に気付きます。稲盛塾長には本当に心から感謝申し上げます。

また、「もうダメだ」といふときが仕事のはじまり」や「常に明るく前向きで、夢と希望を抱いて素直な心で経営する」など、苦しく精神的に追い込まれ、もうだめだと感性的な悩みに陥ったときも、何度も何度も救われました。

トップが率先垂範するという点では、社長に就任してからは「誰にも負けない努力をする」を実践する思いで誰よりも早く朝六時には出社し、トイレ掃除や社員を迎える準備をし、夜中一時過ぎまで毎日休みも取らず仕事をしました。

そして、フィロソフィの共有が重要と伺い、幹部の勉強会から始めました。最初は宗教的で受け入れられないという社員もいましたが、みなで学び心を高めることで、利他の心が芽生え、人から好かれる人間になり、その心が生き甲斐となり、すばらしい人生に好転するなど、信じてこの重要さを言い続けました。そのなかで、まず私がフィロソフィに沿って行動するように心掛け、社員と共有し、おたがいの心を高め合っ

て参りました。

現在も継続している毎週の勉強会や全社員を対象としたフィロソフィ勉強会では、回を重ねるたびに事前課題の文面が大きく変わり、発言する言葉が変わりました。そして今まで問題を抱えていた社員までもが劇的に変わっている姿



フィロソフィ勉強会の様子

を目の当たりにしています！

その姿に刺激を受けたまわりの社員が変わり始め、これこそがフィロソフィのすばらしさ、重要性を証明しているのだと思います。塾長著書「働き方」「生き方」の輪読会では、その場にいる社員の心の中の綺麗な「気」が自然と他の社員と同化し、心の浄化ができているのだと感じることができ、うれしくなります。このよ
うな地道な小さな活動を愚直に真面目に繰り返し、継続しながら社員と共にフィロソフィを学

び実践しています。

貸借対照表を意識した経営へ

稲盛塾長から以前に、PL経営からBS経営を意識して経営すること、内部留保を蓄え自己資本を厚くすることが重要であるご指導いただきました。塾長は「薄利な商売でも利益をしつかりと蓄えなければいけない」とおっしゃっています。その言葉を愚直に実践し、現在「利は元があり」を基本に、仕入先との交渉や、社員数、在庫推移、売掛金管理などを意識した運営をするように心掛けました。

社員からは「値決めは経営」「ダム式経営」をするという言葉も通常業務のなかで出てくるようになりました。現在、社員数は四十三名で三年前と比べると二十人少ない人数で経営をしています。自己資本比率は以前の六・四%から一二・六%になりましたが、まだまだ低いと認識しています。

当社では年に二回事業発展計画発表会を開催し、「予算は神聖」を合言葉に、方針や数字を

すべてガラス張りにして共有しています。また、毎月実績を開示することで各リーダーが責任を持つようになり、経費も有意注意でコントロールできるようになってきました。全員に採算意識が芽生えてきています。

この発表会では社員の成長体験発表もメインイベントのひとつです。どれだけ現場でフィロソフィの実践をし、貪欲に愚直に真面目に仕事をしたかを選抜基準とし、全員で体験の共有化を図っており、年を重ねるごとにすばらしい発表者が増えてきています。

日航の記事からの決意

民事再生時の私は、ただガムシヤラに社員を守りたいその一心だけでした。給与も雇用も現状維持でした。しかし盛和塾で学び、数年間経営をしているいろいろなことに悩み、壁にぶつかるなかで「何が正しいのか」を考えて行動するようには心掛けてきました。が、「大善は非情に似たり」という勇気が私にはまったくありませんでした。

しかし、機関誌一〇五号に掲載されている塾長の日航再建の講話を読み、ハツとしました。

「会社が破綻したときに私を含めた全社員に本当に倒産したという危機感があったのだろうか?」「会社がつぶれたという認識が本当にあつたのか?」。そして何より、私自身が厳しい現実から逃げていたことに気づかされました。

このままではわが社は過去の延長でしかない。いつかまた同じ過ちを繰り返し、今度こそ全社員やその家族を路頭に迷わすことになり善意あるお取引様にもご迷惑をかけてしまう。故に今後は絶対にその弱さや甘えを断ち切り、絶対に社員の物心両面の幸せを築くことが私の使命であると覚悟を決め、前期、新たな決意を社員に述べスタートしました。

全社員に経営者としての今までの不甲斐なさを心からお詫びし、理念やフィロソフィがどうしても共有できない社員には泣く泣く会社を去っていただきました。残った社員のみなさんには一人ひとりに対して説明をし、納得して賃金カットを認めていただきました。

私自身も自らを追い込むために、無報酬で経営の舵取りをすると告げました。社員には本当に申し訳ない気持ちでしたが、こうすることが真に今までの甘い経営体質から脱却し、この厳しい時期を乗り越え、利益を出し、共に歩んでくれた仲間を守り、永続的に経営を続け、社会貢献していくためと確信しています。動機は善であり、私心はありません。

そして、常に塾長が言っておられる「感謝」と「反省」を忘れないこと。フィロソフィは感謝する心がなければどれだけ学んでもまったく意味がない。そこに気づくことが本質であると弊社顧問からも教えていただきました。感謝することです。不平不満がなくなり、感謝することです。苦がなくなるといふことも同時に学びました。さらに妬み、恨みを絶対に持つてはいけないと。私にはとても大きな学びでした。反省する日々を送るといふ教えを守り、今日の行動は「公明正大であったか?」「逃げてはいなかったか?」「発言は正しかったのか?」など、仏壇に毎日手を合わせ、般若心経を唱え瞑想しています。

感性的な悩みに陥ることが多い私ですが、塾長から以前「過去にご迷惑をかけたことは一切考えないようにしなさい」と教えていただきました。同じ過ちを二度と繰り返さないためにも、「誰にも負けない努力」と「人の心をベースとした経営」です。会長からは「ヤスブンの幹部社員は経営に対する満足水準が低すぎる。ただ生き残ればよいという経営体質ならばまた多くの方々にご迷惑をかけるだけだ。それならつぶした方がましだ」と叱咤激励していただき、原理原則に沿った判断基準で経営をするように厳しく指導していただいております。

「理念・フィロソフィを愚直に守ることは企業の絶対価値観であり、生きる信条であり、都合がよいように変えることは許されない。理念そのものが行動しているような人が会社の宝である」と。その答えは、私や全社員が必ずフィロソフィの実践と結果で恩返ししていくことだと肝に銘じております。



これからの経営

二〇一〇年に新社是「敬天愛人」、新経営理念「良知経営の実現」を掲げました。

「理念の実践が経営である」「良知経営によって、人を幸せにする事が経営の目的である」

会社に入って人として成長し、人格を伸ばし幸せなビジネス人生を送るために理念は存在するのです。そのためには、私自身も成長し続ける理念をベースに社員との関わりを本気で考え、利他の精神で接し、胸襟を開き、主体性を持った社員の育成をすると心に誓いました。理念が社内に浸透し、魂で受け継がれ、心の中から利他の精神が湧き上がるような社風をめざし「命のたすきわたし」をしたいと思います。

その社風に共鳴する者同士が集まり、永続的に発展していく企業の礎を築き上げ、創業百年を迎えて参ります。直近の具体的な数値目標は三年以内に経常利益三%以上、自己資本比率二〇%を達成することです。私は、塾長がいつもおっしゃるように、生まれてきた時よりも、

少しでも美しい魂でいられるように、心を磨くことを忘れずに精進いたします。

盛和塾に入塾させていただき、学びを深めていくなかで、会社を倒産させた義父に感謝することができるようになって来ました。以前の私の心は、義父に妬みや恨みを持ち、利他ではなく利己・エゴで接していました。しかしその結果、愛する妻や家族までも不幸にしてみました。私の毎日の姿を見て、ある日の夜中に妻から、「もう我慢しなくていいよ。つらい姿を見るのが耐えられない、実家に帰ってほしい」と言われ、そのあげく妻を病気にまで追いやってしまいました。そのために、子どもたちにも悲しい思いをさせました。それはすべて、この私の心が反映させてきたことでした。本当に申し訳なく思います。

しかし、私はこの盛和塾に入塾させていただき、稲盛塾長に出会い教えていただいたことで、本当に人生を救われました。今では義父には何物にも代えがたい貴重な人生経験や試練を与えていただき、その結果、私の運命をも良き方向

へ導いていただいたことに心から感謝しています。同時に、実家の両親や両家の先祖にも感謝できる心が芽生えてきました。

これからの人生は、「心を高め、経営を伸ばす」ことよって、家族や社員、これまでご指導いただいた塾長や会長はじめ沢山の方々にも恩返しをし、利他の心で一人でも多くの方々に幸せを与えられる存在でありたいと思いません。

今回、世界大会という貴重な発表の機会をいただいたことで、「感謝の心」「利他の心」でフィロソフィと共に心を高めてすばらしい人生を歩んでいく私のさらに強い思いや決意、そして今までの貴重な人生を振り返ることができました。稲盛塾長をはじめ盛和塾のソウルメイトのみなさまに心よりお礼を申し上げ、私の発表を終わらせていただきます。

◆塾長コメント◆

倒産した会社を再生させるために
よくぞがんばられました

婿養子として孤軍奮闘する

末定さん、本当に感銘深いお話を聞かせていただききました。

日本航空の幹部の方々、またお手伝いに来てくれた社員の方々も、末定さんのお話を聞いたと思います。日本航空で遭遇していることと同じようなことを末定さんも経験なさっています。お話を聞きながら、こんにちにいたるJA

しの再建の状況が走馬燈のように巡ってきました。

末定さんは建設会社を経営する家の長男として群馬県で生まれて、小学校から大学まで野球三昧の生活を送っていました。プロ野球選手になりたいという夢を持ち続けていたわけですが、福井の大学に入ったときに今の奥さんとお会い、その後結婚されました。そして奥さんのお里の福井県で酒類販売を営んでいたヤスブンという会社に入社し、そこから始まったというお話でした。

会社が倒産したときには、民事再生法を申請したりします。日本航空は会社更生法にもとづく再建でしたが、同じようなものです。ヤスブ



香港BCP拠点化計画

御社のBCP(事業継続計画)拠点を香港に。
香港会社設立、就業ビザ申請・店舗開発

e-visahk



株式会社メディトピア
大阪市北区天神橋1-17-9
TEL 06-4800-3801
FAX 06-4800-3804

海外進出支援事業会社
東方資源投資有限公司
香港中環皇后大道99号
中環中心2607号室
TEL 852-2153-3182
FAX 852-2153-0770
info@ori.com.hk

ンは、お義父さんが経営をなさっていたとき、業績がたいへん低迷したために民事再生法の申請をなさったわけです。

これはまさに倒産です。社員もほとんど辞めていきます。そのなかで、体育会系の学生であったあなたは、社員が次々に辞めていくという厳しい環境なかに踏みとどまり、古くからの社員の人たちがんばろうと声をかけながら、あなた自身もがんばってこられました。

本当にすばらしいお婿さんだと思います。まだ若いのに、倒産した会社を立て直すのは、嫌気がさしてくるのが普通だろうと思いますが、苦労を自ら背負い込んで、得意先にお詫びをして歩いたり、仕入先をまわって歩きます。

仕入れ先にすれば、お金を支払ってくれないだろう、焦げつくだろうと思って、取引をしようとしてくれない。銀行も相手にしてくれない。自分たちの品物を買ってくれていたお客さんも、いつ何時途絶えるかもしれない。まわりのみんながヤスブンという会社を見放していく。まさに四面楚歌のなかで、婿養子として入って



きたあなたが孤軍奮闘してがんばってききました。あなたの奥さんは、本当によいお婿さんを見つけたものだという気がします。

盛和塾で話を聞いていますと、お婿さんががんばっている例がたいへん多いように思うので

すが、末定さんもへんな理屈をこねないで、体育会系の根性でがんばってきたわけです。

フィロソフィで社員と一体感を

末定さんが、お義父さんに対する恨みつらみ、いろいろなことがあったにもかかわらず、あまりにもがんばっているのは、奥さんにとってはたいへんつらくて、「もう我慢しなくていいよ。つらい姿を見るのが耐えられない、実家に帰ってほしい」と言われました。奥さんもあなたが苦しんでいる状況を見て、居たたまれなくなつたのでしよう。そういう奥さんも、今後はすばらしい人生を生きていこうと心に誓ってがんばっていかうとされています。

倒産、民事再生を契機に、あなたは本当にすばらしい勉強をされました。ちょうどそのときに盛和塾に入塾して、フィロソフィの大切さを勉強し、盛和塾の大先輩である横浜でお酒の問屋さんをしている濱田社長との出会いがあり、救っていただきました。

民事再生で再建していくにはスポンサー企業

が必要です。JALの場合はスポンサーをみつけるのではなく、私自身が会長となり再建をしていったわけですが、濱田さんがスポンサーをしてくれたために本当の倒産とはならず、救われました。

濱田さんも、あなたにフィロソフィなどを教えてくれたということですが、何よりも倒産をきっかけにしてフィロソフィの勉強をして、社員との一体感もつくっていき、現在では全社員を対象にした勉強会を毎週開いています。本当にすばらしい展開をしています。

業績についても、正社員は五十名ほどで、パート・アルバイトが百五十名ほどの、総員二百名という会社で、五十億円以上の売上があります。お酒の間屋で卸ですから、マージンはたいへん低くなります。そのために利益率もたいへん悪いわけです。なるべく利益が取れるようなもの、マージンの多いものを仕入れてビジネスにしていくようにしなければなりません。しかし、お客さんが求めているお酒は競争も激しくなるでしょうから、どうしてもマージンは低くなって

しまうのだろうと思います。

薄利多売が卸問屋の宿命ですが、そのなかにあつても低い利益率ではダメです。あなたは今回の発表で「何としても三%くらいの利益には持つていきたい」とおっしゃいました。ぜひとも、そのくらいの利益は出るようにしてください。難しいことかもしれませんが、三%くらいの利益が出るようにしていけば、将来、会社はすばらしく展開していくはずです。

民事再生でいろいろな債権カットをしていただき、残った債権債務は十年間で返済するという約束になっていたそうですが、それを四年間で返済され、今はもう普通の会社になっておられます。本当におめでとございます。よくぞがんばられました。今後は、いよいよ自力です。今期の業績は六十億円ほどを売り上げて、一億二千万円の経常利益を出そうとがんばっていらつしゃるといふことですが、JALも再生を終え、今年中に再上場しようと思つています。あなたもぜひ、がんばってください。

ありがとうございました。



記念すべき第二十回盛和塾世界大会で発表者としての機会を与えてくださった稲盛塾長、福井塾生の皆さまに心から感謝申し上げます。

ブロック大会では、福井塾の諸先輩方の前でと真剣なりハハサルやご指導、沢山のご協力をいただき、未熟な経営体験をありのまま、正直にお話しさせていただきました。また、十五名の社員を出席させましたが、凄まじいまでの経営体験発表を生で聞いたり、懇親会で塾生の皆様と直接お話をしたりする機会は、社員にはとても貴重な体験でした。

世界大会の発表者に決まったという電話をいただいた時には、何ともいえない緊張感に襲われました。その後何度も原稿を書き直し、練習をして本番に備えました。

大会が近づくにつれ、私は四千名の塾生の皆さまに何を伝えたいのかを考えていました。そして、今までの経営体験を発表する事で何かを感じていただき、お役に立ちたい、同世代の方々に元気や勇気を与えられれば、との思いで発表しようと思いを固めました。前日のリハーサルや塾長との懇親会には最愛の妻と参加させていただき、最高の一日でした。

大会発表は一日目の最後でしたが、演壇に立った瞬間に緊張がなくなり、とても不思議な感覚でした。会場は思ったよりも皆さまの顔がはつきりと見え、集中して話ができました。

そして塾長コメントでは沢山の温かいお言葉とともに「よくがんばった」と言っていたいただき、本当に今までがんばってきてよかったと思えました。同時に、稲盛塾長や妻や家族、社員、ご指導してくださった方々に対して感謝の念が湧きあがり、盛和塾へ入塾できた事に心から感謝しました。

発表後に多くの塾生の方から「感動した」とのお言葉をいただきました。そして何より助けていただいた弊社濱田会長に喜んでいただけただけで、私の心が救われました。これからも社員と一丸となってフィロソフィを学び、実践して「心を高める、経営を伸ばす」「感謝と利他の心」で精進いたします。稲盛塾長、本当にありがとうございます。

最後に、二十回大会、私が四十歳、塾長が八十歳という偶然に、何かのご縁があったと感じております。これは運命だったのかも知れません。