

「あ行」の「ん」を大切に

社会人になって間もない時分、母から『『あ行』の『ん』を大切にしない』と言われたことを思い出す。これが母の造語なのか、それともどこの受け売りなのかは分からない。ただ、年齢、そして社会人としての経験を重ねた今、当時は何の気なく聞いたこの言葉の本質に強く思い至るようになった。

▽「あ」は「案」である。人は考えるアシであり、仕事も何事も思考から始まる。考えることをやめてはいけない。

▽「い」は「因」である。良きも悪きも、現在の行為が未来の果報（悪報）につながる。ビジネスも例外ではない。

▽「う」は「運」である。残念ながら努力が常に報われるわけではないが、日々努力しアンテナを張ればこそ、訪れたチャンスを捉えて生かすことができる。

人・夢・技術グループ

上席取締役 加藤 聡氏



寄稿

＝上＝

▽「え」は「縁」である。

人や物事との出会いは、運と同じく人知を超えるものだけに、「一期一会」の精神は胸に留め置きたい。

▽「お」は「恩」である。ビジネスは一人では成立しない。関わる周囲の一人一人への敬意や感謝の念を忘れてはいけない。

そんなことに思いをはせる今日この頃、世の中では会社経営が以前に比べて短期的視点になったように感じる。原因はさまざまあるが、とりわけ上場企業においては、一部では正の動きもみられるものの、四半期ごとの決算開示

の義務化や、短期志向の投資家が増えたことは無縁ではな

かろう。また、スマートフォンやSNSなどの普及により、誰もが情報の発信者になれる、かつ情報の伝達・拡散のスピードが速くなったことの影響も無視できない。

他方、会社の内部的な要因もある。筆者が社会人になった1990年代後半は、多くの日本企業がバブル経済の後遺症である「雇用・設備・債

務」の「3つの過剰」に苦しんでいた。それが「失われた30年」を経て反転し、ついに「人手不足倒産」なる言葉が新聞紙上に散見するようになった。今や新入社員の3人に1人が3年以内に離職するのは当たり前となり、採用における売り手市場の中、若さやポテンシャルが十分かつ強力なエンプロイアビリティ（雇用され得る能力）となっ

た。スカウト型求人サイトの浸透もあって雇用の流動化が進み、会社は短期的な処遇改善による社員のつなぎ留めの必要に迫られている。

しかしながら、歴史を振り返れば、労働市場は需給の波があり、売り手市場の時もあれば買い手市場の時もある。人生百年時代といわれる。生産年齢人口の減少による労働力不足、長寿命化、年金支給開始年齢の引き上げなどにより、現在の65歳までの雇用義務が、中長期的に70歳（ともすればそれ以上）まで引き上がっていく蓋然（がいぜん）性は高い。その時、40年、50年の長きにわたる職業人人生を全うするには、自らの「技術（力）」の習得と研さんが重要なよりどころになる。ここでいう技術とは、エンジニアリングという狭義の意味に留まらない、営業系や管理系などの事務職も含めた多様な業務や分野における高い専門知識を広く指すものである。「石の上にも三年」とはよ

く言ったもので、こうした技術力を身に付けるには、ある程度腰を据えて、一定期間一つの場所での一つの事に取り組むことが肝要である。それが「雨垂れ石をうがつ」ことになり、やがては「売れる技術」に昇華されていくのである。ただし、環境変化や技術の陳腐化は年々速くなる。技術力の価値を長く保つためには、ちまたにかまびすしいリスクリング（学び直し）も必要である。加えて、変化に対応できる柔軟性や周囲と協働するコミュニケーション能力を習得していくことも欠かせない。

1997年早稲田大学第一文学部卒。旺文社グループ、豪州投資銀行のマックコーリグループを経て、2009年長大入社、23年取締役上席執行役員。24年人・夢・技術グループ上席取締役。19年には国連に出席した。東洋大学博士（国際地域学）。東京都立大学客員教授。東京都出身、51歳。

