

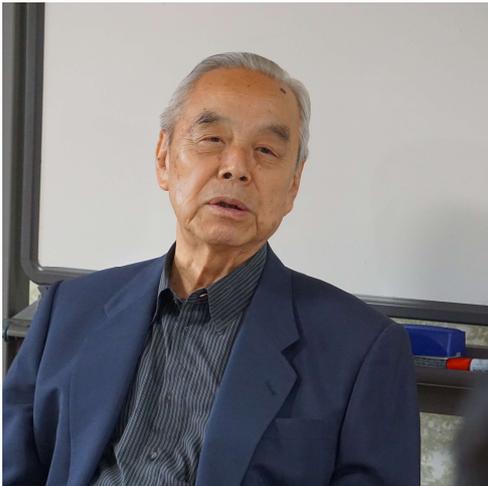
第19回「流通雑感 廣田正氏が語る人間観と経営論」

2019年7月

NPO マネジメント共育ネットワーク (MCN) が主催する「経営寺子屋」第19回は、2019年7月1日(月)、菱食(現三菱食品)元会長・廣田正氏の鎌倉のオフィス階上にある会議室で開催されました。すでに公職から引退し、一般の講演などを辞退されている氏の強い意向もあり、その偉大な実績を知りつつ、氏の経営の神髄をより深く知りたいという熱心な有志に限定し、事前にその質問事項を提示してようやく実現した企画でした。



さらに肝心のビジネスに関しては、さまざまな「現場感覚」が形成された経歴を紹介され、それらが有機的に統合されていく過程と共に、氏の「知識」を「見識」から「胆識」に高めた触媒としての「合併」の裏話がハイライトでした。



最後に、参加者より追加の質問がされましたが、「菱食」を世に知らしめた「物流」などの大きな意思決定に関し、「命を懸けてやった」と語られるときの眼は、現役時代そのものでした。また、「生活者と社員の幸せをつねに考えるのが経営」という締めめのメッセージは、今回の参加者全員が、これからことあるごとに語り部として世に広めていかなければなりません。

以上

氏は、自らの生い立ちから話を開始されましたが、その「経営センス」が父親譲りのものであり、敗戦による台湾からの引き上げなどの「修羅場体験」によって、さまざまな「人間観」が形成された経緯は、マスコミ等を通じたこれまでの一般的な知識に格段の深みを与えてくれました。また、その後の学生時代の話は、そこで形成された学問的基礎や友人関係の重要性が浮き彫りになるばかりでなく、就職に関して、ひたすら安定を望むいまの若者たちにとって、「鶏口となるも牛後となるなかれ」の最高の実例といえました。

流通雑感	
廣田正	
1. 私の人生	<p>1933年2月27日 中国 福建省日本橋町出生</p> <p>1938年前後 台湾大南陽新集者 廣田家養子へ</p> <p>1939年4月 基隆市立第一小学校入学</p> <p>1945年4月 卒業後基隆市立第一中学校 教職</p> <p>1946年4月 引揚 熊本県人立中学校転入(2年)</p> <p>1947年11月 慶應義塾工業学校併設中学校 転校</p> <p>1948年4月 慶應義塾専門学校 入学</p> <p>1951年4月 慶應義塾大学経済学部 入学</p> <p>1955年3月 専攻科修士課程修了</p> <p>1957年 取締役 専攻科長</p> <p>1979年 専攻科長</p> <p>1982年 代表取締役専攻科長</p> <p>1987年 代表取締役社長</p> <p>1988年 代表取締役社長</p> <p>2003年 代表取締役会長</p> <p>2007年 相談役</p> <p>2011年 特別顧問</p> <p>2013年 退任</p>
○幼年時代	<p>環境的に非常に恵まれた時代 病身 孤獨</p> <p>昆虫採集 読書</p>
○少年時代	<p>激戦引揚 苦難の時代</p> <p>同僚の子供の意地悪さ</p>
○青年時代	<p>再び恵まれた環境へ</p> <p>然し就職後再び苦難の時代へ</p>
2. 期克業と私	<p>戦後の混乱と米需のため、北洋へ向けて開かれた特殊決壊</p> <p>慶應にスタートした時に「流通革命」時代到来(後井二重氏)</p> <p>同業連は「同志」であった</p> <p>同業連時代に世に知らしめたリーダーシップ(後井二重氏)</p> <p>良い会社だが何故か儲からない 愚痴が落ちる</p> <p>その時に「新集行」の先生が出現(角田正武)</p> <p>○社有時代 2人の胸の教えを実現する機会を与えられる</p> <p>… 慶應の理念・山田氏の指導の賜による</p> <p>「流通革命」によって全国に同業連のネットワーク</p> <p>「新集行の流通」の中核企業へ</p> <p>全国の専攻科長(後井二重氏)による「上場」実現</p> <p>業界最速、道を豊かに出来た幸せ</p> <p>○老年時代</p> <p>全国に出来上がった良き「つながり」を基に、最後の流通チャンネルを形成するから</p> <p>そして全力を尽くして、後輩達に託す</p> <p>3. 人生で学んだ教訓</p> <p>特權はアサインの裏を収めている覚えはない</p> <p>胸に掛ければフーに、遊らえどアサイン</p> <p>胸に掛けていないのが後悔か</p> <p>「流通革命」とは「生産起点流通」から「消費起点型」へと方向を変えたこと</p> <p>20世紀は「製造技術の革新の時代」</p> <p>21世紀は「提供技術の革新の時代」</p> <p>「新集行」から「新集行」へ</p> <p>1987年した人間関係から経済合理性の時代へ</p> <p>「新集」で大事なのは、互いの得られた点と痛み、腹「成功」を作る事</p> <p>あんなに「あきんど」が、お客様を好きにならなかつた</p>