

カウントダウン⑩ラストスパートの「おわりに」

企業経営漫談士 岡野実空

我が担当コラムは、今回おかげさまで計300号に到達。次走者はすでに助走を始め、次第に加速しています。最後にこの6年間、お世話になった多くの方々へ感謝の気持ちを綴り、第2走の井村氏にバトンを託すことにします。次号以降も引き続きご笑読をよろしくお願いいたします。

感謝1: 読者の皆様へ

2017年2月より、MCN ホームページにコラムを掲載し始めた目的の第一は、MCN のマネジメント定本、『ゼミナール経営学入門』の脚注として。

また第二は、それに伴う近年の事例紹介でした。

以来今日まで書き続けることができたのは、何といってもお読みいただいた皆様のおかげ。お役に立つかと半信半疑で出発して間もなく、閲覧者が毎号150人を下回ることがなくなったときの安堵感は忘れることができません。またときに皆様の組織で広く共有された折は、4桁に上る閲覧数が記録されたこともあり、いたく感激しました。

しかし何といっても力になったのは、皆様からの直接の反応。面談時はもちろん、メールで頂戴した感想や質問ばかりでなく、年賀状のコメントからも多くのエネルギーを頂戴しました。読者の皆様に、改めて厚く御礼申し上げます。

感謝2: 情報提供者の皆様へ

さてコラム第三の目的は、賢人たちの言動記録として。それは「三」の意義を触発された日本 IBM の北城格太郎氏を始め、最多のネタを頂戴した三菱食品(旧菱食)の廣田正氏など経済人から、講演などで破格のご協力をいただいた東京大学の橋川武郎名誉教授など学者の方々まで、産学に幅広く分布しています。ここで改めて御礼申し上げます。

また本人たちは気づいていませんが、各社のセミナーや研究会に参加された方々にも。実際その場で提供された情報の中には、組織を超えて共有すべき貴重な「知識」が数多く存在し、それらの原石に「普遍性」の磨きをかけて、一連のコラムの中に書き遺しました。かつてコラムに登場した「五者」(学者、医者、役者、芸者、易者 or 記者)に必須なのは、「顧客」から学ぶ姿勢。私たちも全く同様で、教えるのではなく、実はこちらが学んでいるのです。逐一お名前を挙げることはできませんが、「情報」提供者の皆様へ厚く御礼申し上げます。

お知らせ

『続・三々な経営』は次号より、フリー・エージェントで移籍し、すでに MCN のセミナーやイベントで活躍中の井村正規氏が担当します。

これまでのご笑読に厚く御礼申し上げるとともに、今後も倍旧のお引き立てを賜りますよう、重ねてお願いいたします。

感謝3: 支援者の皆様へ

そして最後は、NPO の仲間たち。まずはホームページ掲載へのお手伝いをお願いした、柳生幸枝、小島主、井村正規の各氏に感謝。それぞれ女性、世代間格差、直近の企業人の視点から内容の監修と加工、さらに掲載の手間をおかけしました。また他のメンバーにも閲覧をお願いし、そのフィードバックを適宜改訂につなげてきました。

しかし仲間の支援で実現できた掲載の利点を最も享受しているのは、誰であろう私自身。いつでも、どこでも、スマートフォンひとつで自分の備忘録にアクセスできるという、情報革命を実感する日々はいまだに続いています。一連のコラムの最多閲覧者は、恐らく私自身に間違いありません。

最後は、第2走の井村氏へのバトンパス。次号で自己紹介があると思いますが、『ゼミナール経営学入門』のセミナー担当に続き、コラムの続きでは「海外事業」や「財務会計」の項目を補強してくれることになっています。それに加え、私が密かに期待しているのは、氏が堪能な中国語の適用。「和製漢語」を逆輸入し、改革開放で大きく発展した「中華人民共和国」から、「創新」(イノベーション)などの的確な「漢語」を再輸入し、「カタカナ語」に置き換えて、「形而上学」に貢献してくれるのでは？ とはいえ、あまりお願いばかりすると、また小うるさい爺さんと叱られますので、私はこの辺で。

「老兵は死なず、ただ消えゆくのみ」

2023年1月9日 実空