

# 明るく生きる

佐々木 新一

学校法人聖路加国際大学理事長

41年間の総合商社での激務を終え、いくつ  
か経済界での役職に就き、やっと穏やかな生  
活が送れると思っていたところに、縁あって大  
学と病院を持つ学校法人の理事長を拝命し  
た。商社時代は、世界中の油田への鋼管の販  
売、マンシヨンの建設、小麦の輸入、建設用木  
材生産、テレビ通販の企画、スーパーマーケッ  
トやドラッグストアの出店、商業ビルやショッ  
ピングモールの建設等、幅広い仕事に携わっ  
てきた。今は、質の高い教育と医療をいかに  
経営するかという表向きにはほぼ180度の  
方向転換となったわけだが、古希になっても  
こんなにかき使われるのかと家族から揶揄さ  
れながら就任して1年、今思うところを書い  
てみたい。

商社人生の一番の思い出は、入社10年目  
の1984年、ノルウェーに初めて海外赴任  
した時のことだ。当時、北海油田の開発が  
始まったノルウェーで営業を始めたが、ノル  
ウェー人はとてもシャイで、最初はなかなか

打ち解けてもらえなかった。何とか信頼して  
もらえるように何度も顔を出して、氷  
点下の中で早朝から会社の前で相手の担当  
者を待ったりした。マイナス30度の気温に遭  
遇したり、雪道で車を数回転させたりしなが  
ら失敗と努力を重ねた。そうして「人対人」  
の付き合いを積み重ね、相手の要望に誠実に  
対応し続けてようやく本音が聞けるように  
なった。最初の頃は、商売を決めてくれないの  
ならもう帰国させてほしいと上司に泣きつい  
たこともあったが、5年半の駐在を終えて帰  
国する年には、当初年間3000トンだった  
取引が20〜30倍の規模になった。商売がどう  
いうものかを勉強させてもらった貴重な時間  
だった。

また、20代後半の頃にはこんな失敗もした。  
鋼管を納品する際、外側にさび止めの油を塗  
るのが一般的だが、ある石油会社から外面塗  
油無しという条件のオーダーを、誤って塗油  
するよう指示を出し、生産が進んでしまった。

その数量は何と2000トン。億単位の損失が頭をよぎったが、メーカーの工場に所属するベテラン女性が休日に現場の職員を集め、無償で油を取ってくれた。日常的に培った彼女との信頼関係のお陰だった。

どんなにIT化しようともビジネスは「人」で成り立つもの。人と人との信頼関係がなければビジネスの拡大はない。相手に対して敬意を払いながら誠実に熱心に対応すること、嘘をつかずに正直に話すこと。どの国でもどんな人でもこの2つを心がけて相手の懐に飛び込めば、必ず良い関係を築けるし、仕事に向き合う基本的な考え方としてはどの業界でも共通だと思っている。どうしたら仕事がとれるか、メーカーからどういう条件を引き出すか、客が一番してほしい事は何か、競争相手は何をしてくるか、保険、船賃、政府金融、ありとあらゆるケースを考えて交渉をしてきた。

今の立場で言えば、看護と公衆衛生の高

等教育と、高度急性期病院の経営という言葉わば究極のサービス業となるわけだが、一番大事なことは、患者さんや家族、学生や保護者の方々が何を求めているかを第一に考えることだと思っている。コロナ禍であらゆる価値観が変わり、2024年4月適用に向けた医師の働き方改革、人生100年時代の医療経営、若年人口の減少等、課題は山積しているが、大学と病院経営に携わる教職員には、常に相手の立場に立つて考えることを主眼に置いてほしいと思う。

そして、もう一つ私が30年以上しつこいほどに部下に言い続けてきたことがある。それは、「明るく楽しく仕事をする」ということ。病気の不安を抱える患者さんや将来を案じる学生がいる環境ではなおさら明るい雰囲気を作り出すことを心がけてほしいと思っている。人生も仕事も決して楽ではない。だからこそ前向きに取り組む。ありふれた言葉の「当たり前」の難しさを日々痛感している。