

人さまのために働きたい



高岡教会

なやままさし

中山雅史さん(71) 撮影/高岡教会 松田光代

倒産

私が、繊維製品の製造・販売を営む会社を設立して十八年になります。その前に、繊維製品の卸売りを生業とする企業に営業職として二十六年勤務していたため、気づけばこの業界に身を置いて四十四年がすぎました。

前職の勤務先は、ファスナーやミシン糸、ボタンのなどの服飾製品を衣類の製造会社に卸す、従業員十五人ほどの小さな会社でした。活気溢れる明るい職場環境のなか、私はやりがいと楽しみを感じながら働いておりました。

入社して十七年、四十一歳のとき、従業員や取引先を統括する営業部長を任せられました。同時期に、妻(恵津子・66)の勧めで立正佼成会高岡教会の壮年部活動に参加しはじめました。日常の悩みを仏さまの教えに照らして学び合う法座や、サング(同信の仲間)宅を訪ねて教えに基づいた生活をj確認する手どりなどの活動に励むなか、親身

に人の話を聞く壮年サングの姿にふれ、従業員とのかかわり方を見直すようになっていきました。

その後、バブル崩壊による不況のあおりを受け、取引先である製造工場が次々に倒産する事態となり、わが社の受注件数も徐々に減っていきます。

経営状況が厳しくなったことで、これまで温厚だった社長の態度が一変。従業員とあいさつも交わさず、必要なことはすべてメモ書きにするなど、コミュニケーションをとらなくなったのです。加えて、だれかがミスをすれば激しく罵倒し、成果をあげてもほめ言葉一つかけてくれません。われわれ従業員も社長への不信感を募らせ、社内の雰囲気は殺伐としていきました。

そんな状況がつらくなった私は、教会道場で行なわれた壮年部の夜間法座に参加し、沼田雄司(ゆうじ)会長さん(当時)に、会社での一部始終を話しました。すると沼田教会会長さんは、「中山さん、私の部屋には花が生けてあります。私は毎朝花にあ

いさつをしますが、花は返事をしてくれません。自ら率先してあいさつをさせていただけばいいのです。用事をメモ書きしてください、そんな親切でいいねいな社長さんはなかなかいませんよ。人にはそれぞれの思いがあります。中山さんには、社長さんと従業員との潤滑油になるお役があるのではないですか」と助言してくださいました。

目からウロコが落ちるような衝撃でした。私自身、ほかの従業員と同様に、経営状況が悪くなったことや、社内の雰囲気が悪化したことは、すべて社長の責任だと、心のなかで責めていました。しかし、そんな社長を「親切でいいねい」という別の視点で見ると、沼田教会長さんは教えてくださいました。

翌日から私は、社長に元気なあいさつを心がけました。すると、社長からの返事がなくても、心をこめてあいさつできたことが喜びとなりました。さらに、自分の色眼鏡をはずして社長の

姿を思い出してみると、だれよりも早く出社して掃除している様子が脳裏に浮かんできました。私たちが心地よく働けるように、社長は何も言わず黙々ととりくんでいたことに気づいたのです。

私も社長とともに朝早く出勤し、事務所内の掃除をしました。すると、「中山さん、ありがとう」と社長から声をかけてもらい、隔たりを感じていた社長との距離が、少しずつ元に戻っていくのを感じたのです。朝礼では、毎朝社長が掃除をしてくれていることへの感謝の思いを発表しました。それが、沼田教会長さんから教えていただいた、「社長と従業員との潤滑油になる」と思ったからです。厳しい社長が、じつは自分たちのことを思っているように感じました。

壮年部活動で「自分が変われば、相手が変わる」と教わっていましたが、社長や従業員の変化を目の当たりにして、教えが真実であることを肌で感

じました。

それ以来、殺伐としていた雰囲気少しずつ和やかさを取り戻していったのですが、その一方で、会社の資金繰りはひっ迫の度合いを強めていきました。

お詫び行脚

平成十四年九月下旬の朝、いつもどおり出勤すると、事務所の入り口に張り紙がしてあります。それは告示書で、倒産を知らせる内容が記されていました。心のどこかで覚悟はしていたものの、突然のできごと立ち尽くしていると、事態を聞きつけた取引先から「社長と連絡がとれない」という問い合わせが私の携帯電話に相次ぎ、その対応に追われることになったのです。

多くの方から心配の声が寄せられるなか、私は「こうなった以上、債権者やお客さまにお詫びを



イラスト／吉岡香織

としての務めだと思ったからです。その日の午後
に教会道場を訪れ、自らの意思を沼田教会長さん
に聞いていただくと、「真心をこめてお詫びに歩
いてください」と背中を押してくださいました。
善は急げといいます。私はその足で、富山県内に
三百軒ほどある取引先を一軒一軒まわらせていた
だくことにしました。

「このたびは、ご迷惑をおかけしてしまい、たい
へん申し訳ございませんでした！」

お客さま一人ひとりの顔を見ながら頭を下げま
した。そのうえで、できる限りのことをさせてい
ただきたいと思い、困りごとに耳を傾けました。
「お宅の会社の製品が仕入れられないと困る」と
いう声を聞き、市内の同業他社から同じ製品を手
配する場面もあり、みなさまの声に真心こめて対
応させていただきました。すると、苦情を言われ
る方はほとんどおらず、むしろ私の行き先を心配
してくださる方が何人もいました。なかには、「あ

んたが会社をつくれればいい」と言って、資金協力
を申し出てくださる方もいて、感謝の思いで胸が
いっぱいになりました。

思い返せばここ数年、営業部長という役職にあ
ぐらをかき、情性に流されて日々の業務をこなし
ていました。仏教には、人さまのために尽くす行
ないとして「六波羅蜜」の教えがありますが、私
はその逆でした。「商品売ってやっている」と
いう思い上がりだけでなく、お客さまを敬う心さ
え薄れていました。さらには、ほかの従業員と同
じように、社長に対しての怒りを抱えていたのも
事実です。

私は会社の倒産とその後の行脚かんぎゃをとおして、仏
さまから自分の生き方をいま一度見つめ直し、働
く姿勢をあらためる機縁をいただいたのだと受け
とめることができました。

一か月間にわたる行脚を終えた私の心には、あ
る思いが芽生えていました。それは、「私を心配し、
会社の社長が、「中山さんが事業をするなら、う
ちの倉庫が空あいているから、好きに使ってよ」と
提供してくださるなど、うれしいお手配を頂戴し、
会社の設立にこぎつけることができました。

前の会社の倒産から二か月後、私は個人事業主
としてミシン糸やボタンなどの繊維資材の卸売販
売と、病院用の枕カバーや防水シーツ、ホテルな
どで使用するナフキンなどを製造・販売する事業
をはじめました。このとき私は、「お客さまの相
談に乗り、できる限りお役に立てるふれあいをす
ること」「納期は必ず守ること」の二点を心に誓っ
たのです。

営業先では商談だけでなく、世間話をしたり、
困りごとを聞かせていただいたり、いままで以
上に積極的に相手の方とふれあうように努めま
した。「古いミシンが壊れてしまった」と聞けば、
ミシンを修繕する業者を探したり、「中山さんの
ところで子ども服の縫製をお願いできないだろう

支援を申し出てくださった人の思いに応えたい」
というものでした。そして、その心は会社設立の
意志へとつながっていきました。私はすぐにその
気持ちを沼田教会長さんに聞いていただき、会社
設立に向けた資金面や事務所の必要性などといっ
た具体的なアドバイスをもらうことができました。

新たな道へ

前職でミシン糸やボタンなどの仕入れ業務も担
当していたため、ご縁のあった卸売業者を訪ね、
品物を入れてくれるようお願いしました。元手もとて
がないために一度は断られたのですが、ありがた
いことに、金沢市内の子会社を紹介してもらい、
そこでの資材の卸売や製品の製造・販売事業を、
個人事業主として請け負わせてもらうことになっ
たのです。

また、仕入れた商品を備蓄しておく倉庫や作業
をするための事務所も、かつて取り引きのあった

か」といった相談が寄せられれば、子ども服を製造している会社を紹介したりしました。

また、電球の交換や事務所内の配置換えの手伝いなども率先して行ないました。すると、喜んでいただくだけでなく、先方から仕事を紹介してもらえることもあり、人と人とのつながりの大切さをあらためて実感したのです。

経営者としての自覚

仕事軌道に乗ってきた平成三十年十二月、私の経営者としてのあり方と、働き方に対する明確な指針をいただく機会がありました。それは、倭成会本部（東京・杉並区）の大聖堂で開かれた、第一回「仏教精神に学ぶ経営者の集い」です。

『ど真剣は未来を変える』というとてもインパクトのあるテーマが掲げられており、事業経営に携わる全国のサンガが集いました。ここでは、経営危機に瀕（ひん）していた会社を再建させた参加者の体験

やグループ討議を通じて、経営の極意を学ばせていただくことができたのです。

何気ない気持ちで参加した集いでしたが、「仏教精神を生かして地域社会に貢献しよう」という参加者の高い志にふれ、私自身、目の覚めるような思いでした。これまで漠然と「仕事をとおして人さまのお役に立ちたい」と感じてはいたものの、みなさんの話から「六波羅蜜」のなかの人さまのために実践する「布施」が、その第一義であることを確信いたしました。このとき私は、以前から心に留めていた庭野日敬開祖さまの「誠実と親切、この二つを貫きとおせば、人は必ず認め、心を動かしてくれまます」（『人生、心がけ』より）というお言葉と照らし合わせ、誠実に、そして親切に、「布施」を行じていくことが大切なのだとは再確認させていただきました。

集いでの学びを生かし、私は「朝夕のご供養を欠かさない」「『六波羅蜜』の実践（とくに布施行）」

「経営者は利己の心を抑え、利他の心を育む」という三つの誓いを立てました。すると、ご供養をとおして心が整い、「布施」の行ないを意識するなかで、いままで以上にお客さまと真摯に向き合うことができるようになったと感じています。

コロナ禍により、業務の一部が減りましたが、新規のお客さまからの注文が入るといふご縁もいただき、忙しい日々を送っています。

いま、つくづく感じていることは、仕事は決して一人で成り立つわけではないということ。資材や繊維製品を購入してくださる方、病院に搬入するシーツなどの繊維製品を縫製してくださる方、そして商品を購入し、使ってくださいる方……。私は、多くの方に支えていただいている仕事ができているのだと思っています。

これからも、「人さまのために」を心に刻みながら、仕事を通じた菩薩行に精進してまいりたいと思います。

