

第2回あおり立志挑戦塾

平成23年6月25日(土)~26日(日) 於:青森市国際交流ハウス

□天明塾長挨拶 (「パラダイム」について語る)

こんにちは。今日は、テフコ青森の中山代表取締役から、青森県から世界へ飛躍するモノづくり、特許戦略のお話を聞かせていただきます。その後で我々はどう動いていけばいいか、どのようなビジネスモデルがあるかを2日間にわたってグループディスカッションして煮詰めていきたいと思っております。その前にパラダイムシフトについて少しお話しします。

パラダイムって何? 考え方の枠組みとか、そういう言い方をします。人類は3つの過ちをしてきたと僕は思っているんです。これまでは人間が1番偉いと思っていた。いや、そうでなかったと段々分かってきた。物の豊かさが幸せを作ると思っていた。でも、必ずしも物の豊かさは幸せに繋がらない、あまり関係無いということが分かってきた。僕らは散々美味しいものを食べたり作ったり、豊かな物質生活を作ってきた。でも、精神文明がどんどん廃れてきて、これは豊かさとは違うんじゃないかということに気付いてきた。僕は、そのことを神様が教えてくれたのが今回の震災じゃないかと思っています。この大震災の中で、色々な協力が始まってきているじゃないですか。やはり、自分の利害を超えて共に高まっていくとか、共に助かっていくとか、そういうことは、今まで僕らが忘れていたものを思い出させてくれる。



昔は自然の中で我々は生かされているという「自然パラダイム」の時代だった。日照りが続いたり洪水が続いたりすると、人間は動物や人を生贄にして神様にお詫びをしてきた歴史がある。それが今、「機械論パラダイム」となって科学が発達してきた。物事をずっと分析していけば段々本質にぶつかる。要素還元論と言いますが、分解していくと本物にぶつかる。それで分かってきた事発見した事を武器にして、私達は機械を作った、自動車を作った、産業社会を作ってきた。しかしこの「機械論パラダイム」は、人間を中心とした便利さ、合理性を基礎とした考え方。これが今行き詰っている。

じゃどういパラダイムに転換したらいいんだ? 要素還元主義ではなくて、何がこれからの中心か。それは「生命論パラダイム」と言われている。命が中心ということ。人間が中心ではなく、人間は多くの命の繋がりの中で生かされているたった1つの命にしかすぎないという考え方だ。人間が生きていくためには、多くの命を生かしていくことが大事なんだという考え方です。21世紀は「生命論パラダイム」だって言われているんですが、もう21世紀に入って10年も過ぎているのになかなか「機械論パラダイム」から転換できていない。だから、早く転換しなさいというのが先の大震災じゃないかなと思っています。

「機械論パラダイム」は、人間は偉いけど虫けらは偉くないというもの、人間がピラミッドの頂上にいるという考え方。「生命論パラダイム」は、ピラミッド構造ではなくて、魚を獲る網のような構造なんだ。こちらの網の目は人間、こちらの網の目はホタル、こちらの網の目はオランウータン、同じくこれはメダカでザリガニでという風に網の構造で皆繋がっている。だから、どこか一つの結び目、ホタルの結び目がほどけると人間の結び目もほどけてくる。人間の結び目がほどけないためには、ほかの繋がっている部分、たとえばメダカも生かさなきゃいけない、ホタルも生かさなきゃいけない、そうした環境を作っていく必要がある、こういう考え方が21世紀の「生命論パラダイム」なんです。

最近、こういう思想のことを「シャローエコロジー」でなく「ディープエコロジー」だと言う。シャローというのは「皮相的な」という意味でいわば上っ面のエコロジーのこと。現代の「機械論パラダイム」に基づいた考え方。人間中心でいながら「いやいや、クジラを大事にしよう」とか、「トキも保護しよう」という考え方。あくまでも、人間を頂点としたピラミッドの思想だ。そうじゃないんだ、「ディープエコロジー」というのは、深層エコロジーだよ。心の底から湧き上がるというか生命中心主義なんだよ。ホタルが下で人

間が上、そういうことじゃなくて、皆繋がっているんだ。誰が言い出したか。ノルウェーの哲学者でアルネ・ネスというノーベル賞を貰った人です。

「ディープエコロジー」の思想というのは、霊的な、あるいは宗教的な意識。「仏教にもあるじゃないか」って彼は言うわけだ。“一切衆生悉有仏性”って書いたんだけど、一切の衆生は、悉く持っている、何を、仏の性を持っている。衆生というのは、生きとし生けるもの全てを言うわけです。一切の衆生、生きとし生けるものは、仏の性を持っている。同じ命が流れている。そういう思想は東洋の思想だってアルネ・ネスは言っている。

これまでの文明は、成長・拡大だ、大きければいいことだとしてきた。でも今は違う。大きいことよりも中身の充実であり、それは発展とか進化だ。生産システムの面で言うとこれまでは人工生産システム、鉄とかコンクリートとかプラスチックとか。護岸工事をして川も塗り固めちゃった。でも今、生態系を守るために川を壊しているわけだよね、コンクリートを剥がして石を埋めたりしているわけ。これが自然生産システムだ。

こんな風に 21 世紀の価値観は、これまでの物・金、グローバル、競争、成長拡大、人工生産システムから、命・心、地域、共生、発展・進化、自然生産システムへと変化している。こういうところに視点を移していかななくちゃいけない。

毎回、日頃思っていることを少しずつお話させていただこうと思っています。今日は、青森から世界に、どのような考え方と行動が必要か、一緒に考えさせていただきたいと思います。

□講話

講師 中山廣男氏 (テフコ青森株式会社 代表取締役)
題名 「青森発の世界企業、Only One の技術を目指せ！」

こんにちは。テフコ青森の中山と申します。今日は、これから約1時間にわたり、青森を元気にするためにどうしたらいいか、私はモノづくりの視点からお話してみたいと思っています。

私は、昭和14年生まれの72歳になります。18歳でこの青森を逃げ出し、それから世界の海を渡り歩いて、蓄積した知識を携えてまた青森に戻ってきたという、言い換えればUターンです。何とかこの青森と若い人達に元気を与えられれば非常にいいなと思っています。

この塾は、何のために開いているのかを皆さん考えたことある？ 青森県を良くしたいという知事の思いもあるでしょう。私が考えるところはこうです。津軽藩の第9代藩主、津軽寧親（つがるやすちか）という人がおられるんですね。これが何と今から215年前に藩校として「稽古館」を弘前城大手門の前に建てられた。なぜ彼はこういう藩校を建てて自分の領民を教育したのか。多分当時は、青森県は非常に貧乏だったんですね。飢饉が頻発し全く米ができない。何万人もの餓死者を出している。徳川幕府の直参ではない藩だったので、藩士が江戸へ出た時に全国から集まっている藩士達と対等に話をさせたい。ということは、向こうに行って津軽弁で言っても通じません。願わくばこの領民を海外に送って、海外の文化を吸収させて、再びこの地に呼び戻したいと。青森の文化を向上させたいという思いがあつて藩校を建てられたんだろうと私は思っています。同じ思いで知事も、青森県から何としても情報を発信できる人を育てていきたい、青森県を元気にする人を育てていきたいということでこの塾を作られたんだと思います。

私は、黒石市のりんごと米を作っている農家の次男坊として生まれたんです。どういうわけか地図に非常に興味があり、ある日、爺様が小学校の3・4年の頃、地球儀を買ってくれた。日本はどこか聞いたら、ゴマ粒ぐらいに小さいんだ。それで、日本の周りは全部海だから海外に行ってみたいなと。海の向こうではどういふものを食ってるか、どんな人がいてどんな生活をしているか自分で見てみたいと考えた。海外に行くには英語を勉強しなきゃいけないということで、中学校の時、ちょうど弘前大学の英文科を出た先生が英語



の担任で、それから、外国人から英語を学びたいということで、東奥義塾という所へ通ったんです。照っても降っても、雪の日も吹雪いた日も、歩いて通いました。

大学も、海外に行くにはどうしたらいいのかということで、3つぐらい大学を受験したんです。本当は早稲田の政経に入りたかったんだけど、月謝が1番安かったし、それに海の向こうに行くには港が1番近い、ということもあって神奈川大学に入ったんです。

就職も、海外に一番行ける会社はどこかということで商社が手取り早い。それで伊藤忠に入ったんです。最初は鉄鋼部に入ったんです。鉄鉱石を海外から輸入して半製品にして、厚い板は船の鉄板として売った。薄い板は自動車の鉄板とか冷蔵庫の鉄板とかそういうものにして売った。でも、なかなか海外出張はさせてくれないんですね。25歳の後半に初めて部長の鞆持ちでシカゴに行ったんです。あちこち回り、「お前、駐在しろ。」というので、シカゴに6年半ほど駐在しました。アメリカ合衆国は移民の国ですから、宗教、食べ物、考え方が全く人種によって違う。日本では「まあまあ」で済ませられることが向こうではイエスカノーしかない。約束は違えちゃ絶対いけない。当時6人の外国人を使っていたけど、ある日会社のパブリックスペースでお祈りしている人がいたので「倉庫でやってくれ」といったら訴えられたことがある。裁判では勝ったけど相手は次の日出勤してきてケロツとしてた。そんな感じです。

その後、海外から日本を見た時にこのまま商社に身をおいていいのかなど。日本はモノを作らなきゃいけないんじゃないかと疑問に思い、日本に帰ってきて伊藤忠を10年ちょっとで辞め、従業員30人位のメーカーに入ったんです。大企業から中小企業に入る時には、随分家内も反対しました。私は文科系で工学部じゃないけど、モノを作るに何ら支障がなかった。ちょうど私が学生の頃から可愛がってくれた社長がやっている研究所に入って、それから新しいモノを作って、それをマーケットリサーチ、どういうふうに製品化するかということ学びました。そんな時、大手時計メーカーの開発の連中から、時計の文字盤の製作をやってみないかと言われてまして、それで考えたんですね。当時は「そんな馬鹿なことは出来ないから止めておけ」と言われ、「それだったら俺、田舎へ帰って自分で研究するから辞めさせてくれないか」ということで、2年ほどすったもんだやりました。それまで時計の文字盤にある数字、時字と言いますが手作業で埋め込んでいた。これをメッキでシール貼りのようにできないかと考えた。メッキは普通いかに剥がれないようにするかを考えますが、その時は逆転の発想で、どうしたらうまく剥がれるかということ考えたらパテントが生まれました。私どもの製品というのは簡単に言えば、貴金属の写し絵と考えた方が皆さんに分かりいいんじゃないかなと思います。



私の経営の根本理念は、青森で作ったものを青森の人間が働いて、それを海外に売る。海外から外貨をもらう。それを円に換えて青森の社員にお支払いするというのが基本です。従って、海外に工場は出さない。日本でモノを作って、自分の所でしか出来ないようなモノだけを売りましょう、という信念でやっています。毎年売上げの5%を研究開発費に赤字でも充てています。

また、特許を武器にしています。特許は、1つ目は商標登録、2つ目は製造特許、3つ目は実用新案特許と3つに分かれています。我が社では10カ国、23個の特許を持っている。実は、特許はそれでお金持ちになるというのとは違います。相手をやっつけるというものではない。

攻撃された時にいかに自分を守るかということなんです。そしていかに競合する国に出願するかということが大事です。だから特許を出願している国は、会社の競争が激化するような国に限定して出願しています。特許を持っていれば、いかに資本が大きい大起業でもフィフティー・フィフティーで交渉ができる。対等に話し合いが出来ますよね。また、日本のメーカーが海外進出する場合にそのサポートをすることも出来ますね。

20年の経営の節目で研究開発というのは何だろうかとことを振り返ってみました。製造に関わらず、全ての業種にあてはまることだろうと思いますが、次のようなことを肝に銘じています。

まず、思い込みというのは捨てなさいと。全てはひらめきなんですよね。四六時中間題点に集中してないといひらめかないんですよ。ずっと集中しておりますと、トイレに入って力んでいる時でもピッとひらめく時があるんです。

次に、やらずの後悔よりもやった方がいいと。つまり現場主義になりなさいということ。理屈をいくら言

っても、やらなきゃ駄目だということを徹底しています。私も大学院卒とか、修士・博士を持っている方も沢山使ってきた経験がありますが、ややもすると、学問が邪魔になる場合がある。理屈を並べてやらないと。それで計画ばかり立てる。PDCというのは、皆さんよく分かっていると思います。Pというのはプランですよ。Dというのは実行しろと。Cというのはチェックしなさいと。計画を立てなさい。実行しなさい。実行したら良かったか悪いかわか反省をしなさい。会社に入ったら皆さん言われますよね。なかなかこれが簡単なようでは出来ない。業を興すとは、この繰り返しなんです。

それから、発明なんていうのは常識からは絶対に生まれないんですよ。発明や開発は常識の裏にあるということです。前例が無いということよく聞きますよね。前例が無いと言っても前例をいつ作ったんだと。明治に法律作ったという。明治に作ったものに何で今こだわるか。これは、やって失敗したら責任を取らなきゃいけないからやりたくない。こういう逃げ根性なんです。とりあえず失敗してもいいからやりなさいと。やって失敗して、うんと失敗した方が上達が早くなります。でも皆さん方は、先月やったけど駄目だったから意味が無いと言うかも知れない。でも先月というのは、すでに1か月も経ってるだろうと。1か月前と今とでは、状態が違うだろうと。ということでもう一遍再挑戦しないと、いいものは生まれませんよ、ということです。

また、沢山不良を作りなさいということを言っています。多くの不良を作れば、必ず不良の中から良いものが生まれる。研究・開発というのはエンドレスです。これは一生ついて回ります。

これでもういいと思った時、満足した時が、その技術・仕事の終わりなんです。いったん満足しても、実はそれは次へのスタートなんです。過去の栄光はその瞬間で終わっているんです。

これから青森県は何をすべきか。製品を青森県内で売ったのでは同じカネがただ県内で回っているだけ。県外からお金を持ってくるのも国内でカネが回っているだけ。これからは、いかに海外に自分のアイデアから生まれた製品・サービスを売っていくか、いかに海外からお金を持ってくるかを考えないと青森県は絶対生き残れないと思います。そのために、我々は下を向かず、折角このふるさと素晴らしい風土・環境に囲まれて生活しているわけですから、ここから世界に向かってどんどん発信していかなければならない。願わくば、皆さん方が一遍でも二遍でも海外に行き、海外から我が国、ふるさと青森を眺めてほしい。口で言うよりも現場主義で、ともかく行って自分で当たって経験することが1番の財産だと思っています。あと何年生きるかわかりませんが、何とか青森県が元気になるよう私なりに貢献していきたいと思っております。ありがとうございました。

□グループディスカッション

テーマ：「青森のチェンジメーカー、私が興す生業はこれだ！」



生業モデル1

→ ディープエコロジー理念を具体化する未利用資源の商品化企業（社名：くんたんあおもり）

生業モデル2

→ 青森県との絆・縁づくりをプロモートする観光エージェント企業（社名：ワールド・ワイド・アオモリ）

生業モデル3

→ 農村と首都圏を繋ぐコンシェルジュIT企業
（社名：リバイブ）

ファシリテーター

青森公立大学（志賀敏宏教授、栗村圭一主任研究員、長岡正次専任研究員）