

『直角さん』

佐倉 尚紀

浅浜矢知郎が、東京大田区に拠点を置く(株)イワモトの経営協力に入ったのは今年四月からだった。

創業昭和二十七年のイワモトは、業務用厨房機器の企画メーカーとして、外食産業系の企業を中心に納入している。社業は幾多の変遷は見られたものの順調に成長を遂げてきた。社長の岩本勝正は二代目で年齢は六十二歳である。平成年度に入った年に創業者である父が亡くなり、その跡を継いだ。若い頃から剣道で鍛えた身体は、今でも見るからに頑健そのものである。性格は豪放磊落、積極果敢な経営姿勢で、この十数年間を突っ走ってきた。

イワモトのコンサルティング導入理由は、社長の持論である「企業は、体力・勢いのあるうちに次なる戦略を構築しなけ

ればならない」からきている。

浅浜矢知郎が所属するコンサルティング会社に話が持ち込まれたのは今年二月。そのいきさつはこうであった。

以前、経営協力に携わった東京神田の林田物産の林田社長から、事務所に電話があった。この時、浅浜は出張中だったが、その出先に事務所からその旨連絡が入った。林田社長の何事も即という性格を熟知していた浅浜は、すぐ折り返しの電話を入れた。そのとき紹介されたのが、この、(株)イワモトだったのである。林田社長は、自分と同じような経営観を有していた岩本社長とは旧知の間柄で、ある会合で浅浜の話をした。

浅浜が林田物産に関与していたときは、それまで所属していたコンサルティング会社から独立、セントラル・マネジメント・カンパニー(C・M・C)を創設したばかりでクライアントもまだ少なかった。会社と

はいえワンマンカンパニーで、まだスタッフも揃っておらず林田物産専属のような形で活動する時間だけは豊富にあった。そして、三年でメドをつけた浅浜は、その後も継続して月一回経営会議に参画していた。同業二社は関与しないのが鉄則であったが、両社長もそれを承知の上で立っての要望であった。

そんな浅浜の会社も今ではスタッフ十人を抱えてコンサルテイング事業は軌道に乗っていた。依頼を受け、早速、浅浜矢知郎をチーフとする五人のプロジェクトを立ち上げ、ヒアリングをスタートさせた。イワモトの現状把握のため、およそ一カ月半で簡易診断を行い、強味弱味を見極めてから経営協力に入ったのである。

コンサルテイングの常套手段のひとつに、まず、人的交流を深めるがある。要するに協力先の経営首脳とのコミュニケー

ションである。社長や他の役員、主要幹部全員との面識を十分に取っていく必要がある。とりわけ、社長は言うに及ばないが、総務部門長とは常に強いパイプを確保しなければならぬ。

浅浜は、どんな企業であろうとも、まずは基本から突っ込んでいく手法をとってきた。つまり、企業としての基本動作がどうかということだ。企業は所詮、人が勝負である。組織を生かすも殺すも人であり、人が生きている組織かどうかは、社内のコミュニケーションションパイプが正常に機能しているかどうかにかかっている。これを判断するにはいくつかの判断ポイントがある。そのひとつの見極め方法として、最も簡便で安価なものが「整理整頓」いわゆる「5S」の実態である。ちなみに、5Sとは、「整理・整頓」に「清掃・清潔そして躰け」の頭文字のSからきている。ただ単に、物の整理整頓だけでなく、気持ちの整

理整頓を含めてのことだ。

五月のある日、浅浜は役職者を対象に、この「五S」について一時間ほどレクチャ―を行った。

「五Sほど簡単なものはない。なぜなら、わずか五歳の幼児でも（おもちゃを使ったらちやんとしまいなさい）と言えば、必ず出来るしろものだから。だが、五Sほど難しいものはない。なぜなら、五十歳の人間を指導するのに四苦八苦している会社のなんと多いことか」

浅浜はこんな話をした。

一番うなずいたのは、総務部長の杉浦であった。もともと金融マンだった杉浦は、岩本社長が部長時代からの知り合いで、請われて入社した。温厚な人柄で融資業務で培った経営管理面の力量を買われたのだ。人事担当でもあり、この時期、新規学卒採用のピークを迎えて多忙を極めていた。

浅浜が、次にこの杉浦と面談したのは、

六月の採用内定を最終決定した社長面談の数日後であった。

「浅浜さん、先日の整理整頓の話に関連することなのですが、社長面接の日に面白い話を聞いたんですよ」

笑顔を浮かべながら、杉浦は切り出した。

・ ・ ・ ・ ・

新卒採用活動の締めくくりの時が来た。

今日は、最終面接の日である。だが、ここまでくれば、もはやセレモニーの段階で、採用者と社長との面通しにすぎない。実質的には、採否決定はすでに終わっているものの、毎年のことながらここに至るまでが、採用事務部門の一番苦勞するところだ。

三階会議室にレイアウトされた面接会場では、中央に岩本社長、その隣に総務部長の杉浦が座っていた。

社長は、手もとの書類に目を通しながら、

並んだ学生一人ひとりとの対話を進めた。今年は、業務拡張もあつて例年の倍ほどの内定者になろうとしており、五人ずつの集団面接方式ではあつたが、杉浦部長の進行でスムーズに執り行われている。

「ハイ、どうもお疲れ様でした。これで面接は終わりです。結果は一週間以内に、ご連絡を差し上げます」

三組目が終わった。

杉浦が最終組の五人を通すよう事務担当者に目配せをした。

今までのグループ同様、椅子に腰掛けた学生は一樣に緊張した面持ちで、背筋を張り軽く握ったこぶしを膝に添えながら前を見つめている。リクルートスーツの着こなしがぎこちないことが、かえって新鮮に映った。

「角山（つのやま）君、今までの学生生活で印象に残っていることは何かかな？」

一番右側に座っている大柄な体躯の学

生・角山大輔に質問した。適度に日焼けした精悍な顔と、さっぱりとしたヘアースタイルの青年だ。

「はい、やはり剣道一筋できましたから、剣道を通してのことになりますが、練習の厳しさと、四年間共に過ごした仲間との触れ合いです。生涯を通じて付き合える友人を得たことが私の財産です」

恐らく、予想していた質問なのだろう。面接側にとつても想像はついたが、明快な返答が返ってきた。それから、大学での剣道生活について幾つかのやり取りがあつた後、社長から、唐突とも思える質問が飛び出した。

「剣道って何ですか？　ひと言で表現したら何だと思えますか」

こういう質問は応えにくいだろうなと思いつつ、杉浦は興味深く角山大輔の顔を見つめた。

一瞬、エツ、と言うような目をした角山

は、それでも考えをまとめたようだ。

「私にとって・・・剣道とは、ひと言でいうなら・・・料理の素材です」

予想外の質問だったのだろうが、角山は社長の目を見つめながら、とつとつとした口調で応じた。

「ホー、料理の素材ねえ。と言うと？」

質問した社長も意外な答えでいぶかしそうに角山の顔を見た。

「はい、料理は切ったりちぎったり、叩いたり突いたりした材料に調味料を加えて味付けをしていきます。剣道も叩いたり叩かれたり、突いたり突かれたりしながら、そこに心という調味料を加えて本物の味が出てくる、技を磨き精神を鍛え、お互いが競い成長しあうスポーツですから」

そう言い終えてから、こんな応え方で良かったのかと不安そうな表情を見せた。

「でも、ずいぶん年寄りじみた答えじゃないか」

社長は、どこからこうした考えが出てきたのか知りたかったのだろう。

「すいません。合宿で夕飯を食べていたとき、調理のおばさんが話していたことなんです」

頭を掻きながら、屈託無く内情を打ち明けた。

「ワツハツハー、学生にしては変わったことを言うと思ったよ。まあ良いでしょう」その後、他の学生に対する質疑応答も終わり、頃合を見はかりながら杉浦部長は、彼らに終了を告げた。

学生たちの顔そして後ろ姿から、いずれもホッとした安堵感が滲み出ていた。彼らが退室した後、社長はお茶でのどを潤しながら、杉浦に向かって面接の流れを振り返り、今後の採用スケジュールを尋ねた。

「今日面接した学生たちは、他の役員およびそれぞれ部長連中の確認を得ておりますので、あとは社長の最終決裁をいただく

「だけです」

「なかなか、個性豊かなメンバーだったな。いやあ、毎年のことながらご苦労さんでした」

杉浦たちの活動をねぎらいながらも、社長は何かを気にしている様子だ。

「ところで、最後のグループにいた角山っていう学生なんだが、もう少し詳しい状況を聞かせてくれないか」

杉浦は、今まで接触してきた際にメモしたフアイリングを取り出し、彼の当社選択に至った理由や、雑談の中で感じた人となりなどをあらためて説明した。その中で、剣道がらみのことが多いのですが、と前置きをしながら、大会で大将を務めたが大将戦で負けてしまったこと、剣道を始めた動機が亡くなった祖父にあったことをつけ加えた。祖父の剣道の教え方は、子供とはいえ容赦しなかったという。

「角山……か……」

社長は角山姓にこだわっていた。

「ああ、実はそのお祖父さんって方が、昔、わが社に勤めていたと言っていました」

杉浦が、大事なことを言い忘れたような口調で言葉を継いだ。

「そうか、やはり……」

モヤモヤとしたものがようやく途切れたのか、社長は小さくうなづきながら言った。

「おじいさんになるのか。最初から角山という姓が妙に引かかっていたんだよ。どことなく風貌が似ていたし……」

視線を宙に馳せたまま、

「もう三十年以上も昔のことになるか」

社長は、そうつぶやきながらあらためて履歴書の写真に目をやった。

「叩いたり、叩かれたりねえ……」

……

昭和三十年代の日本は、右肩上がりの経済成長を遂げていた典型的な時代であった。岩本勝正社長は二代目である。大学を卒業して三年ほど大手メーカーの営業部門に勤めていたが、先代社長が早めに息子を後継者として育てたいと呼び戻したのだ。そして、顧客情報を知ることが、この業界のマーケットを理解する早道と考え、入社早々、営業部門に配属させた。勝正二十五歳の時だった。

会社は、ホテル向けの業務用調理器具や家庭用の調理用品などを製造しており、当時はまだ年商八億円程度であった。

昭和四十年代半ば頃から、外食産業が成長期に入る。働く女性が増え、生活様の変化が業界飛躍の要因であった。ファーストフードやファミリールレストランなど、馴染み深い名前の店が出来たのもこの頃のことである。

こうした時代背景に支えられ、会社も業

務用厨房機器を強化し、次第にそのウエイトを高めていった。商品の幅も増え、メーカーから工場を持たない企画メーカーへと変容したのは、勝正が二代目社長に就任したときだった。社名も、岩本工業所からイワモトと変更した。業者向けのカタログを作成し、今では、十万点にもおよぶ国内外の商品を掲載。受注即日発送というビジネスモデルを構築した。直近の決算期には、年商二百億円を超えている。強気の経営方針のもと、先月の役員会では、昔工場として使っていた空きスペースを利用し、三千平方メートルほどの物流センター増設を決定した。

角山に関する説明が一段落した後、岩本社長は杉浦部長を伴って旧工場に向かった。物流合理化で新たな飛躍を図ろうとする社長は、完成予想の立体模様をカンバスに描いているかのようになり、杉浦に語りなが

ら歩いていく。

その華やかな完成イメージとは逆に、遊休化した工場は陰鬱なほど閑散とし、まるで巨大生物の屍のようでもあった。杉浦は、設備というものは有効に稼働させなければならぬものと、そう実感させられた。

西日が射した窓ガラスのホコリがやけに目についた。日射しの先にコンクリートの床が、そしてそこに小さな金属片がホコリの中で反射しているのに気づいた。昔、設置されていたプレス機で裁断したと思われる、長方形の小さなステンレスの切片だった。

岩本社長にとって永遠に忘れられない苦い体験が浮かびあがった。

岩本工業所に入社して、二年ほど経った勝正二十七歳のときである。その当時、勝正は営業マンとしてようやく周りが見え始めた時期であり、一番の悩みは納期の問

題であった。過剰品質と思われる品質にこだわり検査が厳しく行われていたため、納期遅れにつながるがしばしばあった。その検査部署に、六尺近い大柄で筋肉質の身体つきをした工員が居た。角山岩之輔（つのやまがんのすけ）という名前からして頑固そうな男で係長職に就いていた。年齢は四十代半ば。隣町から十キロメートルの道を自転車通勤してくる。予科練に入隊した経歴もあり、浅黒い顔に目じりにある傷が、ギョロついた目つきをさらに陰しく見せていた。若い頃、喧嘩で切られたとの噂もあった。上司であろうが誰であろうが、意に沿わないことは徹底して持論を主張した。納期遅れが出ようが出まいが、自分が納得するまでは出荷を認めないのだ。

「しかし、考えてみれば検査が厳しくて納期遅れが出ていたんではないんだよな」

勝正社長は、こう述懐した。

「結局のところ、工程間の流し方の問題だったんだよ」

どちらにせよ、客先と直に接している勝正にとって、納期は死活問題である。

当時、プレス工程では、一人一台の機械につかまるやり方で、材料を受け型に載せては操作ボタンを両手押しするという反復作業であった。プレス機械には、手を挟まれぬよう安全措置をとることが義務付けられており、全てのプレス機に光線式安全装置が取り付けられていた。機械の両サイドから内側に走る光線の間に、手や物体が入ると自動的に作動がストップするという仕組みで、これが安全弁であった。しかし、加工品の大きさ、形状によっては、この光線式安全装置が使いつらいこともあり嫌がる作業者がいたことは事実である。

決められた納期に間に合わせるために、進捗状況を作業工程別に追いかけていく

と、工程前半のプレス作業がネックになっていたことが分かった。

「プレス工程は、この日までにやってもらわないと、あとがないんです。頼みますよ」

勝正は、進捗管理表を片手に記された納期を指差しながら製造課長に泣きついた。その戻りがてら、現場の実態がどうなのか、井上という四十年配の作業者に直接確認した。

「そんなに言われても、このての品物は一日、千五百個やるのが精一杯だね」

そっけない返事が返ってきた。

「二千個なんです、必要なのは。何とかありませんかねえ」

勝正は食い下がった。

「作業を早くやろうとすると、こいつが邪魔なんだよ。スイッチを切ればもう少し早く出来るんだけどな」

井上作業員は、安全装置を指差した。

「とにかく何とか二千個頼みますよ」

「きついなあ」

困惑の表情を見せる井上。

「そこを何とか・・・」

勝正は必死で懇願した。

その日の夜八時頃、事故は起きた。ギャーという叫び声とともにうずくまった作業員がいた。あの井上だった。彼は安全装置のスイッチを切って、しかも起動装置も両手押しボタンから、フットペダルに切り替えて作業していた。両手で材料を出し入れするタイミングと、フットペダルを踏むタイミングが狂ったのだ。

一作業者の判断で切り替えたとはいえ、それが可能な管理状態にしておいたことは、会社として大きな欠陥があったといわざるを得ない。怪我の状況は、左右両手の親指の第一関節と人差し指の第二関節からの切断であった。それは悲惨な大事故であった。

それから三日経ったまだ事故の余韻が消えない日の終業後、勝正は角山岩之輔に休憩室に来るよう呼び出された。作業員休憩室は寝転んで休憩できるようにと、畳三十畳ほどの比較的天井の高い部屋だった。勝正は何の用事だろうと首をひねりながら休憩室に向かった。その日は残業が無かったせいから従業員は誰も居なかった。

「おい、勝正」

角山は名前を呼び捨てにした。日ごろから職場の連中誰に対してもそうであったから、勝正も特別な気持ちには抱かなかった。

そんな人付き合いの悪い人間ではなかったのだが、ただ仕事のこととなると人が変わった。付き合いの長い社員であれば、そんな角山の一徹な性格を熟知していたが、勝正とはこの時点まではそう深い付き合いはなかった。

「勝正、あんた井上に安全装置を切ってで

もいいから作業やれと言ったそうだな。それになんて職制を通さず、直接お前が指示を出すんだ？」

用事とは、あの事故のことかとようやく合点がいった。

「そんなことは言っていないですよ、角山さん。あのときは、納期が心配で井上さんに確認しただけです」

角山の形相に驚きながら、勝正は抗弁した。

「井上は安全装置が邪魔になる、これさえ使わなければって言ってたそうじゃないか。結果として安全装置を使わせなかったことになるだろうよ」

「でも僕は切ってまでやってくれて、ひと言も頼んでなんかいませんよ」

「じゃあ、きちんとそう言ったのかい？」

「・・・・・・」

「絶対に切らないでやって欲しいと念を押したのか？」

角山は重ねて訊ねた。

「当然のことだから、そこまでは言いませんでしたけど」

「なら、同じことじゃないか」

「そんなことはないですよ。当たり前のことでしょう、安全作業をやることは。こんなことを言うために僕を呼んだんですか？」

勝正もムキになって反論する。

「逃げる気か、言い訳する気か。あんたは社長の息子かなんだか知らないが、あんたが何も思わなくとも、たいがいの連中は社長の息子という目で見ているんだ。そのあなたのたつての頼みなら聞かざるを得ない井上の身になってみるよ。俺のように言いたいことが言える人間ばかりじゃないんだぞ」

「それは・・・・」

勝正は（そんな言い方はないだろう、本人が勝手に安全装置を切ったのが悪い）と

言いたかったのだが、腹が煮えくりかえり、興奮のあまりことばが続かなかった。

沈黙した勝正を尻目に、角山はロツカーにあつた竹刀を二本取り出し、一本を勝正に渡した。

「あんた、剣道をやつてたそうじゃないか。俺と勝負しよう」

角山が休憩時間よく素振りをやつているといふ話は耳にしていた。

さあ、かかつて来いとばかり、角山は構えた。仕方なく勝正も正眼の構えをとった。

「ふん、なかなかやるじゃないか」

素晴らしい終わるか終わらないうちに角山は「面」を打つて出た。頭のでっぺんが響いた。続けさまに「胴」、「面」、「小手」と打ち込んできた。

「イテッ！」

勝正は攻撃できぬまま打ちのめされてしまった。

「痛いだろう、なあ、痛いだろう」

頭を抱え込んでいる勝正の前に立つて角山は言った。

「痛いだろう。だがなあ、あんたのこんな痛みなんか屁でも喰らえだ。寝て起きりやあ跡形も無いだろうよ。だがなあ、一家の大黒柱の井上は違うぞ。痛みが治まった後もズーッと痛いんだ。それに井上ひとりじやあない。女房も息子や娘も、あの家族みんなが痛いんだ。しかもその痛みは生涯消えはしない。そんな井上や家族の苦痛の聲が聞こえてこないのか、涙にくれる家族の姿が見えないのか、あんたには」

そのことばに思わず勝正は、角山の顔を見上げた。角山のひたいから流れ出た汗が目じりに注いでいる。

「ボンボンのあんたにやあ理解できないかも知れんが、あんたのひとこと足りないことばが、あんな大事に至るんだ。あんたはいずれ社長としてこの会社を背負って立つんだだろうが、上に立つ者は他人の気持

ちを知らにやあいかん。下の者は、いつの世も上のひと言で自分の人生さえ変えられてしまうもんだ。上に立つ者は自分のことばに心してかかれ」

（俺は、井上さんに怪我してもいいから・・・とは言っていない）そういう気持ちがいづの間にか萎んでしまった。（痛みが治まったあとも、ズーンと痛い）の角山のことばが胸にズシンと響いた。それと、（逃げる気か、言い訳する気か）と言われたことが。

「社長は、角山さんに負けないくらいの腕前だったんでしょう？」

杉浦は問いかけた。

「そう、竹刀を渡され構えたとき、負ける相手じゃない、俺のほうが強いと思った。小学生の頃から大学まで訓練を積んできた私だ。角山はたかだか、戦時中二、三年かじっただけだ。しかし、どうしても角山を打つことが出来なかったのだ。迫力に負

けてしまったのかも知れんがね。（痛いから、痛いだろう）と言う角山のことばになぜか逆らえなかった」

「そうでしたか・・・」

「ああいう人間は少なく、いや今はもういなくなつたよなあ」

そう言いながら、社長は拾い上げたステレスの切片を、ハンカチに包んでポケットにしまいこんだ。

「社長の息子だからと、自分が発していることばを、先代社長の指示と受けとめられてしまふとはねえ。二世の宿命かなあ。知らず知らず甘えが出ていたのかも知れない。経営者は言い訳できないものと竹刀で教えてくれたんだよ」

あのととき、角山はこんなことも言っていた。んだと勝正社長は話を続けた。

「勝正、あんたが入社する前のことだが、小学二年生の女の子を持つ女子工員が、指を切断する大怪我を負った。その女子工員

が言うには、いちばん辛かったのは、娘から、お母さん授業参観に来ないでって泣きながら言われたことだったんだそう。二年生くらいの子供なら誰だってお母さんに来て欲しいと思う年頃だ。母親も母親で学校での娘の様子を見たいと楽しみにしていたというのに・・・なぜそんな幼い娘さんが、お母さん来ないでって言ったか分かるか、ってね」

しんみりした口調に杉浦は驚いた。社長から、日ごろの豪放さとは打って変わった側面が覗えたからだ。おそらく遠い昔の映像が社長の目に浮かんでいたのだろう。

「痛かったよ、竹刀で叩かれるよりずっとね」

「なるほど・・・」

「角山はね、当時みんなから直角さんって呼ばれていたんだ」

「直角？」

「そういえばあんまり本名で呼んでる人

はいなかったなあ。本人も別に嫌がってはいないようだったよ。なんせ、品質は安全作業から、安全作業は整理整頓からって、口癖のように言ってた人だからね。通路にはみ出して物が置かれていたり、工具が乱雑に置かれていようものなら、鬼のような顔をして職場長に喰って掛かっていた。物を置くときは通路のラインに沿って置けとか、直角平行に置けとね・・・」

「ハハア、そこからですね、直角さんの由来は」

「先代社長は、そんな彼を見込んで、役職を上げようとしたんだが、本人はそれを断ったというんだ。(自分は技術も何も無い、見よう見まねでやってきた人間です。若いもんに目を向けてやってください)って。確かに学問に裏打ちされた技術ではなかったんだろうが、技術力よりも、彼にはどこか人間力というものが備わっていたのかも知れん」

当初、反発心も抱いていた勝正は、直角さんとは、その後剣道を通して次第に心惹かれるようになっていった。誰にも媚びず自分の道を背筋正しく歩いていく、そういう「さむらい」的姿に畏敬の念を抱くようになったのである。

直角さんは、それから五年ほどの後、中途退職してしまい、勝正とも自然と疎遠になっていった。なんでも予科練時代の友人に、なんとか協力して欲しいと頼まれたのだそう。その友人が経営する小さな会社に勤めそこで定年を迎えたという話であった。

勝正は、仕事に迷いが生ずると直角さんはどう考えるだろうか、と自問自答する場面が少なからずあったという。

そんな感慨を杉浦部長に語りながら、いつの間にか、社長はポケットから取り出した先ほどのハンカチを、しっかりと握りしめていた。

会社は時代に即応するよう経営形態を再構築していく過程で、社内生産から委託生産へと、工場を持たないメーカーへと転換してきた。それは、「製造」業から外食産業界を側面からサポートするいわば「サービス」業への転進であった。

「色んなドラマが秘められているんだ、この工場には」

間もなく建設機械の槌音とともに跡形も無く消えていくであろう、この巨大な往年の生き物を自分の目でしっかりと見届けておきたかったのである。

「叩いたり、叩かれたり、突いたり、突かれたり・・・か」

そうつぶやきながらも、新しい物流センターに思いを馳せる社長の目線は、しっかりと未来へと向けられている。

日ごろ、経営者はリアリストでなければ勤まらないと語ってきた社長。杉浦は、そ

んな社長にロマンチストの一面を見つけ、あらためて魅力を感じたのであった。

・・・・・・・・・・・・・・・・

「杉浦さんは、角山さんに会ったことはあるんですか？」

「私は、勝正社長の就任直後に途中入社したものですから、昔のことはさっぱりなんです。社長から今回聞いて、そういう時代もあったのかと思った次第です」

「なるほどねえ、角山さんはなかなかの人物だったんだなあ。それにしても、品質は安全作業から、安全作業は整理整頓からっていうのは原理を突いていますね」

「浅浜さんの以前の話と符合するところがあつたものですから、ちよつと参考までと思ひまして」

「イヤー、いい話を聞かせてもらいました。経営学はあつても、それを頭で学んだだけ

では企業経営は出来ないものです。直感力が必要なんです。どちらかといえば、体得、身体で覚えこむ側面が経営者に求められている。経営者だけでなく管理・監督者にもそういうことがいえますね。きつと、角山さんはそうしたタイプの人間だったんですよ」

コンサルタントは一方的に指導するばかりではない。クライアントから学ぶことが多いもの。

（今の世の中、角山のような人間はいなくなつた）と口にしたという岩本社長の言に、その純な心根を強く感じた。昨今、倫理観について語られることがしばしばあるが、今ほど「直角」さんの心意気が求められる時代はないのではなからうか。こうした共感を覚える経営者と付き合えることは仕事冥利につきる、浅浜はそう思うのであった。

完