



巻頭言

「一言の教え」

(財)日本植物調節剤研究協会 評議員
シンジェンタジャパン(株) 取締役開発本部長

大伴秀郎

「大伴さん、そんな言い方したらだめだよ！」という電話の向こうの声に自分が三十年も先輩の方と食事をするのに「そこでメシを食わせて・・」と言ってしまったことにはっと気が付きました。電話の向こうのその声の主は、ある日本の農業専門メーカーの当時技術課長職の方です。(この方は今でもお元気です。)今から25年前のことですが、昨日のことのようにはっきり覚えています。この一言を言ってくださった本人はもう忘れていたかもしれませんが、私は年を取るにつれて、その一言のありがたみが益々身にしみて来るようになりました。

また、あるゴルフ場に除草剤を売り込みに行く段で、現地で待ち合わせたときに、大幅に遅刻して販売代理店の年配の営業の方を待たせてしまいました。この時にはグリーンキーパーの方から頭ごなしに猛烈に怒られました。自分の会社の上司にはあまり怒られたことはなかったのですが「バカヤロー」呼ばわりで怒られました。その時も、目上の方と待ち合わせして連絡もせずに臆面もなく遅刻をするとは何事だということを思い知らされました。

今、思いおこして見ると社外の方々にお教をいただいたことが多くあることに気が付きます。また直接教を頂いただけでなく、その立ち居振舞いから間接的に教わったこともあります。当植調協会の吉沢先生が現役でいらした時に、なにかの都合でご自宅まで私の車でお送りしたことがありましたが、私の車が見えなくなるまでずっと玄関で見送って下さり、走り去る車を運転しながらバックミラー越しにそのお姿を見たときは感激したものです。こちらは27~28歳の若造であり、先生は当時、専務理事でいらしたからです。

技術の世界では、研究機関の先生もメーカーの開発担当者も、ひとたび技術論を戦わせれば、身分の上下などに関わらず技術論を純粋に展開することが多々あります。立場をわきまえた発言も必要ですが、核心に関わる部分については技術論に終始するべきと思います。最初は「試験をお願いしているのだから」と言う気持ちが強いのですが、先方の先生から強い口調で技術的な突っ込みをもらおうと、こちらも熱くなり試験をして頂いている立場も忘れ喧喧諤諤の大議論になってしまいます。ここでも先生方の純粋なチャレンジや心温まる一言に心を動かされ、後で考えるといいアドバイスで有難いと思うことが少なからずありました。

ビジネスでは利害もからみ、販売合戦、特許・開発競争をしています。それはそれで、堂々と競えばいいと思います。しかし、農業業界全体の底上げのため、国内、国外メーカー、試験研究機関に限らず、全体のモラルアップ、レベルアップのために社外の人材であろうと、若い人には一言のアドバイスを言ってあげようと心掛けています。このことは、効力としては僅かかもしれませんが、業界トータルとしての人材の質の向上につながり、ひいては成長停滞気味の業界の人材確保につながるのではないかと考えています。取り繕った笑顔で「ほめ殺す」のも戦術といえそうですが、白を黒という関係では長続きはしないですし、結果的にはモラルも低下し、これが続けば業界全体の底上げになってしまいます。

一言のアドバイスは、競合関係にある会社のかたから頂くからこそ、むしろ長く心に残り何十年たっても行動の基本となっている教えにないえると思います。