



# 「下村満子の生き方塾」ニュース

vol.28 2022.03

—2021年5月&amp;6月勉強会合併号—



## 食料問題に無関心 ヤバイ日本

——6月勉強会で鈴木先生が警鐘



食糧問題に警鐘を鳴らす鈴木先生

「下村満子の生き方塾」は2021年5月30日、6月27日、東京・四谷の「スペース天夢」で、月例勉強会を開きました。午後開会となった5月勉強会は村上和雄先生の「生命（いのち）の暗号」の輪読、氏家範昌事務局長の「氏家範昌の野望と半生」と題した「塾生 自らを語る」、坐禅を3炷行いました。

6月勉強会は村上和雄先生の「生命（いのち）の暗号」の輪読、塾長講話に代えてNHKスペシャル「飽食の悪夢～水、食料クライシス」を見た後、鈴木宣弘・東京大学教授が「日本の食が危ない！～私たちの食卓に迫る『怖いこと』」と題する応援団講義を行いました。鈴木先生は、日本の食糧自給率は先進国で最低であり、輸入食品は薬品漬け。日本を脅すなら、食糧輸出を止めると言えばいい、とうそぶいたアメリカの農務長官もいたなど、食糧問題に関心を払わない日本の現状について警鐘を鳴らしました。

下村塾長は心筋梗塞を発症して6月14日に入院したため、6月勉強会は欠席し、ズームでの参加となりました。5月、6月の勉強会はコロナ禍のために出席できない塾生、オブザーバーのために、ズーム中継をしました。（文責・皆川猛）

### 輪読

## プラス発想こそが遺伝子をONさせる

5月勉強会の輪読は第1章「遺伝子が目覚めるとき」の第5節「火事場のバカ力は遺伝子ONの化学反応」と第6節「プラス発想すれば遺伝子が目覚める」をやりました。5節、6節の要点をまとめれば、①精神的なショックで白髪になるのは明らかに遺伝子の影響による②火事場のバカ力のような奇跡は心の働

きが遺伝子に影響を与え、それによってもたらされた超高速度の化学反応③遺伝子にはONにした方が良い遺伝子と、OFFにしていた方が良い遺伝子がある④遺伝子ONの秘訣は、物事をいい方に考えること。すなわちプラス発想すること⑤プラス発想はエントロピーを減らし、マイナス思考はエントロピー

増大へと誘導する⑥現代の人間は、合理を超えるもの、目に見えないものを感じ取る力が衰えている。この世は合理性だけではなく、合理を超えるもの、目に見えないものが多い⑦合理だけに目を向けていると、物事の半分しか見ていないことになる

⑧物事を判断する時は、現代の常識や科学の力でまだ解明されていないものも視野に入れる必要がある。そういう見方ができれば、全体像がおぼろげであっても、つかめるようになる一などです。

氏家事務局長  
自らを語る

## 「社長になる」の思いが原動力

### ● 家を出て、独立したいと猛勉強

私が「盛和塾」、その中でも「心を高める坐禅の会」の縁でこの場にいらしていただいていることは、多くの方がご存知のことと思いますが、先日、その後継塾である「盛心塾」で「経営体験発表」をいたしました。その内容が、もはや経営体験というよりも、私の生きざまそのもののような内容でありますので、「塾生自らを語る」でもそれをベースにさらに深掘したものを発表させていただきます。

私は四国の香川県で、父親は中学校の教員、母親は小学校の教員という、いわゆる先生一家に生まれました。生まれは金比羅山で有名な琴平町、3歳の頃に隣町のまんのう町に引越し、そこで育ちました。まんのう町は香川県で生誕した弘法大師が作った満濃池という日本最大の溜池があることで知られています。実家の周りは田んぼといちじく畑に囲まれた、田舎の中でも田舎の方のとてもどかなところでした。小学校の頃は、両親が先生ということで、氏家先生のお子さんと言われ、勉強もスポーツもそれなりにでき、性格も活発であった私は当時何をしても注目される存在を自覚していました。その頃は天体に関する本を読んだり、星を見たりするのが好きで、将来の夢は天文学者になることでした。中学校は、地元の公立校ではなく、車で30分ほどのところにある国立の中学を受験し、入学しました。中学生になった私は他の同級生に比べ身長が伸びるのが遅く、声変わりも遅く、肉体的な面で次第に劣等感を抱くようになっていきました。

そのような中学時代、私に転機が訪れました。当時の朝のワイドショー番組に、「宮尾すすむの日本の社長」というコーナーがあり、日本全国のさまざまな社長のお宅や会社を訪問し、紹介する番組なのですが、夏休みや冬休みにはスペシャルで毎日それが放送されていました。庭付きの立派な邸宅、高級自動車、きれいな奥さん、でっかい工場、そして最後に「年商何十億！」ドーン、とくるわけです。毎日かぶりつきで見ました。そして私は徐々に、「将来は社長になる！」と夢を描くようになっていきました。今思えば、とても不純な動機であったと思います。両親が先生という公務員であったことも影響したと思います。そのころから反抗期にさしかかり、世はバブル景気に向かい、金があつてなんぼの時代で、父親は公務員であったからだと思いますが、経済一辺倒の世間を蔑む傾向にあり、私の中の反抗心が、むしろ経済的に自立し、成功してやると心の炎がメラメラと燃え上がったという背景もあったものと思います。

高校は地元では有名な進学校に進みました。特に部活もせずにはぐらぐらしていた私は授業もろくすっぽ聞かず、隣にちょっかいを出して邪魔をする迷惑なやつでした。そのようなどうしようもない学生ではありましたが、将来社長になりたいという思いは消えず、むしろ増幅し、そのころからは周囲に吹聴していました。「俺は将来社長になる！」と。周りの友達達は



「野望と半生」と題して話をする氏家さん

鼻で笑っていました。そのころになると父親への反抗心が本格的になり、一刻も早く家を出て独立したいと思うようになりました。本音のところでは早く社会に飛び出したいという思いがあり、大学へ行かずに就職したいくらいだったのですが、さすがに親にお世話になってきたという感謝の気持ちもあったため、親がそうして欲しいと思うだろう、大学への進学はすべきだろと思い、受験勉強に励みました。家からは必ず出たい、そして憧れの東京に住みたいという、この二点から、東京に行くだけの理由がある大学という事で、志望校を早稲田大学に絞り、猛勉強しました。数学と理科が得意であったため、選択肢は理工系学部ということになったのですが、将来社長になるということは念頭にあったため、「工業経営学科」という、経営の名の付く学科を選択しました。

### ● 大企業には就職しない選択

無事合格し、大学に入学しましたが、そこで私が決めていたのは二点です。一つは、生涯の友達を作ること、もう一つは、何らかの組織運営の経験をすることです。私はサークル活動に没頭しました。100人ほどのテニスサークルに入り、そこで幹事長をやらせてもらい、どうすればそこに所属する皆が楽しく参加することができるかを常に考えていました。当時私は、そのためには、メンバーがお客さんとして参加しているようではだめで、一人ひとりが運営に参加することで、一体感が生まれ、結果的に充実感が増大すると思い、取り組みました。今思えば、おこがましくも全員経営的な発想が芽生え、後に出会う福盛フィロソフィーとのシンパシーが起り始めていたのかもしれない。ちなみに、サークルでの私のあだ名は「社長」でした。

そのころから、自分は何のために生きているのか、自分が今この時代に自分として生まれてきたことに何か意味があるのではないだろうか、自分の使命とはなんなのか、と自ら問うようになっていきました。自分の存在や自分の行動が、周りの人に



いい影響を及ぼすようになりたいと思うようになっていたし、自分が生きた証を残したいと思っていました。将来社長になりたいという野望は衰えるどころかますます強くなり、そして、就職の時期が近付いた私は、従業員何万人といった、いわゆる超大手の大企業には「入らない」という選択をしました。学生ながらも、そのような企業は安定していて、ある程度居心地も良く、チャレンジする心を失ってしまうのではないかと、しかもそのような会社の社長になるためには相当な運と政治力が必要で、それは自分の人生を他人にゆだねるようなものではないかと思ったからです。結果的に、研究室の教授とのつながりで、中堅のソフトウェア開発会社に入り、SEとしてのキャリアをスタートさせることになりました。

社会人になり、私が就職したときはバブル崩壊後の就職氷河期と呼ばれる時期で、同期の人数もとても少なく、だから故に、とても仲良くなりました。その中でも特に親しく、一目を置く同期に、入社早々にも関わらず、「君はこの会社の社長を目指してくれ。俺は独立して自分の会社をやっていく」などと話していたことを思い出します。今、会社の経営をやりながらも、もし新入社員が同じことを言っていたらどう思うか。私はそれでもそれが本人の幸せになるのであればそれはそれでよいと考えます。その会社では常に将来の野望を意識していました。どうすれば起業できるか。私は、何をやるにせよ「その会社に氏家あり」と言われるくらいにならなければ、独立したとしても早晚だめになるだろうという思いで、日々の業務に集中して取り組みました。

休日も友人との時間も大事にしつつも自己啓発の一環で様々な本を読む中、27歳のころに稲盛和夫さんの本「成功への情熱」に出会いました。正直に告白します。当時の自分にはいまい理解できず、半分くらいまで読んで、そのまま放置してしまいました。将来を夢見ながらも、日々の仕事を頑張っていると、機会が訪れるものです。

次第に業績が評価されるとともに、どのような場にも積極的に顔を出したり、発言したりしている中で、シリコンバレーにソフトウェア会社を起業した日本人社長と仕事の上でお付き合いすることになりました。以下L社といたします。

L社はまだ創業して3年目だったのですが、その製品が非常に画期的で、それにほれ込んだ私は、気づくと、その製品を日本に広げるためのお手伝いをさせてください、と社長に直談判しに行っていました。そこからが私の第二のキャリアの始まりです。日本人社員第一号として、日本法人立ち上げに参画し、転籍後3年目にはシリコンバレー本社の日本マーケットVice President兼日本法人技術担当取締役として、製品開発・保守・System Integrationの責任者として、日本とアメリカを往復する日々を忙しく過ごしました。何よりも、会社のオペレーション全てを身近に体験することができたことが大きかったと思います。

L社では上場を目指して、他の経営陣、そして社員と一生懸命働きました。しかし、製品コンセプトは素晴らしいのですが、どうしても解決できない技術的課題と製品不具合の多発により、顧客が離れていき、製品開発費用にかけた膨大な資金を回収できない状況に陥り、会社はグッチロール状態になっていきました。当時私は34歳、株主や他の取締役から日本法人の社長を解任したほうがいいのか、氏家さんが社長をやってみたらどうか、と持ち掛けられたのですが、当時の状況、そして返済の目途の立たない数億円の借入を背負えるか、と考えた時に、引き受ける自信はありませんでした。ちょうどその



氏家さんの話を聞き入るリモート参加者

頃でした、「成功への情熱」をもう一度読んでみようと思ったのは。なぜ、前回読んだ時に途中で放り出したのか、全く分からないくらい、衝撃と感動を覚えました。どの項目も全てが心に刺さる。このことから、自分も成長してきたのだなと実感しました。この時に、「盛和塾」に入塾していたらどうなっていたであろうと、今振り返っても、本気で思います。経営12か条、京セラフィロソフィーを、その一部でも当時の会社に持ち込み、実践していたら、もしかしたら変わったかもしれないし、どうしてその時に社長を引き受けなかったのだろうと思ひ返します。

しかし、私は別の決断をしました。米国本社の社長に、自分が別会社を興し、そっちで別のやり方でL社の製品を売りたいたいと、持ちかけました。その会社が、インサイト、今の会社です。常に持ち続けていた、起業したいという思いが、紆余曲折はありつつも実現した瞬間でした。

インサイトでは、ITの技術力を生かし、企業向けにシステム開発サービスを提供するという、ある意味地に足のついた、自分たちがこれまでやってきた事業を継続するとともに、ITを活用して社会問題を解決する、というビジョンに共感した3人でスタートしました。

## ● ストレスで円形脱毛症に

起業したとはいえ、引き続き、L社で取締役をやっていた私は、インサイトでの活動は夜や週末という働き方であったため、社長は別の創業メンバーに任せながらの船出となりました。そして3年ほどたったある日、事件が起きました。L社の日本法人社長と決定的な対立、それは私が人としてやってはいけないと、常に訴えていたことが裏切られた瞬間でした。当時私は37歳、そのころL社はいよいよ致命的な状況になっており、従業員にも給与遅配が起こるようになっていました。取締役である私にはそうってしまった責任があり、たまに入ってくる売り上げをまずは社員に渡し、余った分を自分が頂いていた結果、私の役員報酬は事実上2割くらいまで落ち込み、米国出張も精算されないのですべて自腹。しかし、いくらお金がなくてもやってはいけないことがあって、それを破られたのを見て、私は、L社から離れる決断をしました。詳しくはこの場では話せませんが、その時に作ってしまったL社の数百万円の債務を私は引き受け、迷惑をかけてしまった人たちに返済していきました。その方々が今でも弊社事業を支援してくださっていることを考えると、間違えていなかったものと思っています。そこから、私はインサイトの社長に就任し、本格的に事業を推進させ

ることとなりました。会社は4期目に差し掛かろうという時期です。

ある程度、会社とはどういうものなのか、ということが分かってきてはいたものの、いざ始めるとなると、どのように事業を進めていくのかとても不安でした。そんな中、心強い援軍が登場です。何人か仲間を引き連れてインサイトにジョインしてくれるという人物が現れたのです。先ほどの話にでてきた最初の会社の同期でした。なんとという縁、タイミングでしょう。それぞれ、別の道を歩み、そしてここで合流したのです。今でも中心的メンバーの一人として一緒に頑張ってくれています。そこから、とにかく会社を軌道に乗せる、成長させるということでがむしゃらに走りました。自ら現場に入り、営業をやり、管理をやり、採用をやりと、まずは出来ることということで、企業向けのシステム開発を一生懸命にやりました。ありがたいことに評価いただき、複数の大手企業様から直接契約をいただくようになるまで、それほど時間はかかりませんでした。会社を急成長させたい、させなければならないと焦っていた私は、経験豊かなITエンジニアの採用は無名の会社としては難しいと踏み、若手のエンジニア志望の未経験者をどんどん採用し、規模の拡大を図りました。そして、その育成プロセス自体も外販できると積極的に事業を推進していきました。

あつという間に、社員が30人近くまで成長した時、足元ではほころびが進行していました。仕事の引き合いがあればどこにでも行き、どんなに難しそうなことでも持ち帰ってくる私に対し、社員の多くはエンジニア歴の浅いメンバーで、マネジメントの出来るメンバーも不足する中、いたるところで案件が炎上し、しかし納期を死守すべく疲労困憊のなか、不協和音が聞こえるようになり、一人、二人と人が辞めるようになりました。毎月のように社員が辞めていく中、私は何をすればよいのかわからな

### 3. 経営理念

逃げない、あきらめない、失敗を恐れない。  
夢と期待に一途に向き合い、共にたくましく成長する。  
すべては大切な人たちの幸せのために。

INSIGHT

INSIGHT

くなり、ただ、唯一分かっていることはすべての責任は私にあるという事でした。このころです。体に異変を感じ始めたのは。出勤前に鏡をチェックすると、頭に1円くらいの禿げができていました。一時的なものかなと思っていたのですが、円形脱毛症の進行は止まらず、最終的には10箇所近くの禿げができ、大きいものは直径5センチほどにもなりました。隠すために髪を伸ばし、禿を隠すために髪を整えるくせがつき、誰も直接は言いませんが、社員全員気づいていたようです。元来楽天的で前向きな私ではありますが、このころはふさぎ込むことが多く、絶大な信頼を置く幹部の一人に「氏家さんにもっと楽しそうに仕事をしてほしいです」と言われたとき、思わず「こんな状況で笑っているほうがおかしいわ」と言ってしまいました。稲盛和夫さんのおっしゃられる経営12ヶ条「常に明るく前向きに、夢と希望を抱いて素直な心で」が実践できていなかったと今でも深く反省しています。

## 経営の背骨になった「成功への情熱」

そして私は3度目の「成功への情熱」を手にするようになるのです。これしかない、決意し、「盛和塾」の事務局に電話をしました。そして2016年2月に「盛和塾東京」に入塾させていただきました。勉強会に参加するようになり、フィロソフィーを浸透させることが重要である、そしてそれは「京セラフィロソフィー」で十分である、と学びました。早速会社の幹部とリーダークラスを集め、「京セラフィロソフィー」を見せ、その一部を輪読し、これを皆で輪読していきたいと伝えたところ、半数以上から反対があり、頓挫しました。その理由の中に「私は氏家さんが作った会社に入ったのだから、氏家さんの言葉を聞きたい」というものがありました。

思えば、そもそもちゃんとした経営理念もない会社でした。そして、約2か月間をかけ、幹部で喧々諤々の議論をし、2017年に「経営理念」を定義しました。その間、私は、自分自身を見つめ直しました。会社とは何なのか、自分は何をすべきなのか、自分がやっていることは正しいのかと。会社を経営するという事は長年の夢であり、願望でありました。思い続ければ願望は実現されると皆さんに伝えたい。しかし、それが利己に基づくもの場合、多くの人に迷惑をかけ、最終的にはだめになる。思えば、元々は不純な動機からであった、野望。それは自分自身が成功したい、尊敬されたい、お金持ちになりたいというところからスタートしたものでした。実際にやってみて、それではダメなんだ、だからダメなんだという事を思い知りまし

た。社員が幸せにならなければだめなんだと。そして社員一人ひとりが活躍し、成長していく会社が、結果として、世の中になくなくてはならない存在になり、成長していく。そのような会社にしていきたい。そうした思いを営々と理念に込めました。

それが弊社の経営理念、「逃げない、あきらめない、失敗を恐れない。夢と期待に一途に向き合い、共にたくましく成長する。すべては大切な人たちの幸せのために」です。そして、社員全員で合宿をし、フィロソフィー（弊社ではクレドと呼びます）を策定しました。

2018年から私は「盛和塾東京」の自主勉強会の一つである「心を高める坐禅の会」に所属し、坐禅を始めました。坐禅に興味を持った最初は、スティーブ・ジョブズが禅に傾倒していたという話からですが、その後稲盛和夫さんのベースに禅的思考があるということを知りました。「坐禅会」では、下村塾長や窪田老師が常々、たまに来て坐るのではなく、5分でもいいから毎日座るのがよいとおっしゃられています。やるからには真剣にということで、一日5分から始め、今は毎朝20分坐禅をしてから会社に出社するようになりました。翌年の2019年からは「坐禅会」の幹事をやらせていただくことになりました。このことが私にとっての一つの転機になったと思います。2019年は「盛和塾」最後の年でした。通常であれば、そのような締めくくり、そして次への試金石ともなる年の幹事2年目のペーパーが任されることはないのだと思うのですが、前任の持





淡々と、しかし心を込めて「自らを語る」氏家さん

田さんから幹事をお願いされ、引き受けたのが「盛和塾」解散の発表の1週間前でした。順序が逆なら、こうはなっていなかったのだと思います。ある意味、ついてるなあと思っています。そもそも持田さんがなぜ、私に幹事を任せようと思ったのか。実は、当時、ちょうど会社としての業績が思うような成果を上げられずにいて、私も色々と模索していた中、持田さんが同じ IT 関連という事もあり、仕事の相談をすることで仲良くなったのがきっかけでした。

会社は経営者の器以上に大きくはならない、だから経営者は心を高めなければならない、それを実践するための一つとして、私は坐禅を続けています。

## ● 禅的な考え方が浸透

「盛和塾」解散後は「生き方塾」の一部門として承継され、私はそちらの運営に携わせていただくことになりました。年に一度か二度、接心を行います。昨年9月には稲盛和夫名誉会長が得度された、京都・円福寺で2泊3日の接心を行いました。稲盛和夫塾長が坐禅されていた場所が今も残っており、とても感慨深いものがありました。正直申し上げますと、経営において「誰にも負けない努力」をしながら、そういった会の幹事を務めることはそれなりの負担が生じ、追い込まれることもあります。しかしそれを乗り越え、会の皆さんが坐禅を通じ少しでも良くなっていただければ、それを通じて自分の心も高まるという思いでやっていました。そして、そのすべては社員の幸せのためといっても過言ではありません。いま、私の中には禅的な考え方が浸透してきており、経営にも影響を与えてきていると思います。

『衆生本来仏なり』という言葉があります。全ての人の中には仏がいて、それは誰かの役に立ちたいと思う心や、誰かに親切をして気持ちいいと感じる心です。そういった本来自然に備わっている利他の心を生かしていくことが仕事においてとても大事なことであると思うようになりました。そして、表層的な現象にとらわれない、瞬間瞬間を集中して生きる、そのような心構えが徐々に整ってきていると実感しています。

社員の物心両面の幸福の実現を目指すために、社内制度についても常に見直しながら改良してきました。まず、情報共有を進めました。毎月の損益計算書を全社員に見える形にし、売上、費用、利益、そしてそれらが月ベースで計画とずれているか否かを共有しています。そして、半期ごとの経常利益が、計画値を上回ったら、その上振れた額の半分を賞与として皆で分けられています。逆に、下回った場合は、その額の半分を痛み分け

しています。そうすることで、賞与額の透明性と、全員がかかわっているという実感を持てるようにしています。

そして、従業員全員と4半期に一度面談をしています。その際に、業績評価と多面評価を実施します。業績を評価するために、個人ごとの原価と売上を明確に伝え、目標との乖離を共有し、対策を話し合います。多面評価では、共に仕事をした同僚からの評価を点数としてもらい、その平均点を伝えます。多面評価を適切に実施するために、等級基準書や等級ごと給与テーブルも全員に公開するとともに、一人ひとりが何等級であるかも公開しています。これにより、自分の給与がどれくらいか他の社員に分かってしまうのですが、他の同僚の評価をするにあたり、その等級に応じた働きができているかどうかの観点で評価ができるため、公平感があり、それに対しての不満が聞こえてくることはありません。そして、多面評価をつける際に、相手にメッセージを任意で書いてもらうようにし、その全てを当人に伝えるようにしています。これがとても素晴らしく、ほとんど全てのメッセージが感謝にあふれていて、読み上げる私の心もほっこりしてまいります。

このように、如何に社員が幸福感をもって働くことができるかを追い求めてまいりましたが、昨年より新型コロナウイルスの蔓延により、社会的要請が強くなり、弊社でもテレワークを導入しました。FaceToFaceが難しい環境下でも、社員同士の人間関係が希薄にならないように、信頼関係を少しでも高められる環境が作れないかという思いから、コンピュータネットワーク越しにでも、社員同士が感謝や賞賛のメッセージを報酬と共に送りあうことができるシステムを開発、運用いたしました。これが社内でも評判が良かったため、クラウドサービスとして製品仕立てにし、今年頭より、「OH!KIMOCHI」という名称で新規事業としてサービス提供を始めました。

このような社会情勢の中、全従業員の物心両面の幸福を実現することをベーシックな価値観として共感されている旧盛和塾塾生企業には、親和性のあるサービスであろうと思い、身近なソウルメイトの方々に使ってみて頂き、評価していただいている段階です。世の中の全ての企業がその社員を幸福にするような世の中がくるように、この事業がその一助になればという思いで推進しています。

## ● コロナで IT 小国 明るみに

今回のコロナを巡る騒動で、世の中は一変しました。実は、コロナというのは、世界を取り巻く環境激変の単なる一現象ではないと思います。そして、そのコロナに振り回される中で、いつまでたっても PCR 検査数が増えない、cocoalは不具合で機能していなかった、事業者への助成金支給の混乱、これらはいずれも日本の IT 化が遅れていたことを露呈させました。日本の先進国の中での一人当たりの GDP が低い、つまり生産性が悪い理由も、その一つは IT 化の遅れによるものと言われていました。

私は IT という業界に長年携わりながら、このような体たらくをもたらせてしまった責任が自分にもあるのではないかとすら最近思い始めています。このように思うようになったのは、今に始まることではありませんが、特に強く感じたのは4月17日に二本松で開催されたパネルディスカッションにおいて、例えば、送電効率において IoT を使ってもっと進んだ管理ができるはずであり、ドイツなどでは実現されている、といった話を聞いた時です。今では、常にそれが頭の片隅にあり、自分や

会社がどういったことができるか、また、そのような貢献に資するすためには何をしなければならないのかを考えながら事業を行っております。

今年の頭から、これまた数奇なめぐりあわせにより「生き方塾」の運営に携わらせていただくことになりました。例えば今の話にありましたような、気付き、内省のきっかけを与えてくれる場として、またそのような機会を求め、真摯に自らの「生き方」を問うている方々と語り合う事で、私自身パワーをもらい、明日への活力になっていることを実感しています。微力ながら塾運営を通じて皆さんのお役に立つことができるよう今後も頑張っまいると思っておりますので、よろしくお願いたします。

## ● 3炷の坐禅で心整える

氏家さんの「自らを語る」に引き続いて、下村塾長の指導、濱田総一郎副塾長の進行の下、坐禅をしました。下村塾長が坐禅初体験のズーム参加の塾生、オブザーバーに向けて、坐り方や坐禅の効果などについて簡単に説明した後、25分ずつ計3炷の坐禅をして、波立っている心を整えました。



坐禅で心を整える塾生たち

6月例会

## 入院加療の下村塾長はズーム参加

輪読

## 強い願望はほとんど実現する

6月勉強会は、司会の諸富英輔代表世話人が、心筋梗塞で緊急入院した下村塾長の様子を報告して始まり、村井和敏さんが点鐘、崎山恭子さんが塾生五訓を受け持ちました。

輪読は濱田副塾長が評を加えながら、第1章「遺伝子が目覚めるとき」の第7節「発ガン遺伝子とガン抑制遺伝子のバランスが崩れて発病」第8節「頭で考える前に遺伝子が指令を出す」を読みました。

ここでの要点は①「こうあってほしい」と望むことのほぼ100%は実現可能性の範囲内にある②頭で考えると不可能と思えることも可能である。その可能にする能力を私たちの遺伝子は持っていると考えられる一などです。



坐禅開始の点鐘をする村井さん

鈴木先生  
講演

## 2030年は全世界で食糧危機深まる

NHKスペシャル

## 危機解決にはまず供給システムの改革を

午後からはNHKスペシャル「飽食の悪夢～水、食料クライシス」を見ました。この番組は2030年には全世界で食糧問題が深刻化することを描いている。あらすじはこうです。

—現在の地球人口は78億人で、うち8億人は飢餓に直面している。日本は1年間に612万トンの食料、食品が廃棄物として打ち捨てられている。この量は世界の食料援助総量の1.5倍と、日本が世界で一番の飽食国家であることを示している。食料をいつでも、何でも買える日本の便利社会の裏側には、まだまだ食べられる食品が賞味期限切れ食品として廃棄されている現実がある。世界では今、全人口をまかなえる食物が作ら

れている。26億7000万トンの食料が作られ、1人1日が2340キロカロリー摂取できるから、生きるには十分なエネルギーだ。しかし、世界の飢餓人口は6年前から急増している。

食糧供給システムは持続可能なシステムではない。何かがあれば、流通、供給が崩れるもろいシステムだ。今、特に問題なのは飽くなき肉類の消費だ。世界最大の牛生産国アメリカ。牛の餌はトウモロコシで、牛肉1kg生産するには6～20kgの穀物が必要で、世界の穀物の3分の1は肉生産のために使われている。さらに水不足も進行している。農業は、世界で使われている淡水の約7割を利用しているが、水源の1つ、地下水の枯渇が



迫り、2050年には世界の7割の地域が水資源の枯渇に直面するという。ワイン1本0・65%を作るには650%の水が必要だ。豊かな人々だけが水を独占する動きも起きている。

温暖化が進み、こうした水や食料の偏りが進めば、暴動が引き起こされる可能性も高まる。ある研究グループは、数か国の穀倉地帯が不作となり、食料の輸出を停止した場合に暴動が起きる確率を試算、すると確率が10パーセント以上と高い地

域は世界各地に広がり、食料自給率が38パーセントと低い日本でも数パーセントの確率で暴動が起きると指摘する。

世界的な暴動は食料生産をより不安定化し、最悪の場合、危機は数年に及び、巨大なフードショックが起きるリスクがあるのだ。食料システムの改革を直ちに始め、危機を食い止めることはできるのか。未来への分岐点、2030年まであと10年足らずと迫っている—

# クルマのために食を犠牲にした日本

DVD上映にひきつづいて、鈴木宣弘・東京大学教授が「日本の食が危ない! 私たちの食卓に迫る『怖いこと』」題して応援団講義をしました。鈴木先生は1958年三重県生まれ。農水省で農業政策立案を担当し、15年ほど在籍した後学会へ移り、現在は東京大学大学院農学生命科学研究科教授。

鈴木先生の講義概要は次の通りです。

●先ほどのDVDでは、日本では2050年に「食よこせデモ」が起こる可能性が高い、と書いていましたが、50年より早い段階で、飢餓の危機に見舞われる可能性があります。現在の食料国産率はコメが98%、野菜80%、果樹40%、牛乳・乳製品59%、牛肉43%、豚肉48%、鶏卵96%となっていますが、種子・飼料はおよそ9割が外国で委託生産されているから、2035年の推定食糧自給率はコメ11%、野菜4%、果樹3%、牛乳・乳製品12%、牛肉4%、豚肉1%、鶏卵2%にまで落ち込みます。

●なぜこれほどまでに自給率が下がるのでしょうか。コメを例に取り上げます。コロナ禍で外食産業が不振となってコメの需要減が増幅されました。在庫が膨れ上がり、60kg価格は1万円を切るような低価格になりました。このままでは専門的なコメ農家も潰れてしまいます。アメリカでは、在庫農産物があればフードバンクなどを通じて、人道支援のために低所得者に回します。ところが日本は、備蓄用以上のコメは買わないと、買入れを拒否し、苦しむ農家を放置しています。

●実は、コメは余っているのではありません。「1日1食」しか食べられない人たちが増えていきます。年収127万円未満の世帯割合は15・4%と米国に次いで先進国中最悪水準です。世界では10億人の人が「1日1食」しか食べていません。つまり、生産者を守れば消費者が守られ、世界を守れば日本が守られます。

●アメリカの例を見ます。コロナ禍が深刻になった20年4月、トランプ大統領は農家救済に1・8兆円の直接給付を行いました。3300億円は食肉、乳製品、野菜などの買い上げに充て、補助金額は原則1農家あたり最大2800万円にしました。農務省は毎月、生鮮食品、乳製品、肉製品をそれぞれ110億円ずつ購入し、食品流通大手と提携し、フードバンクや教会、貧困者支援団体に提供しています。さらに9月には1・5兆円の追加支援を打ち出しています。アメリカ農業予算11兆円の60%は消費者支援に使われています。消費者の食料品購買力を高め、農産物需要を拡大する。そうすれば農家の販売価格を維持できるからです。

●2008年、食糧危機が世界を襲いました。オーストラリアの干ばつと、アメリカのバイオ燃料生産で、輸出される農産物が減り、価格急騰が起きました。貿易自由化のやりすぎが混乱に拍車をかけたのです。そこに目を付けた投機マネーが、価格



鈴木先生の話真剣に聞く出席者

つり上げを行いました。金を出しても買えない危機に陥ったのです。これに対抗するには、食料自給率を高めるしかないのです。

●貿易の自由化は、途上国の農村の貧困を増幅させ、グローバル企業が儲ける構造です。これに対して、国連食料農業機関FAOは各国の小農の生活を守り、全体を豊かにする経済成長が必要だとしましたが、余剰農産物ののはけ口は必要であり、途上国の農地を集め大規模農業を推進し、流通・輸出事業を展開したい多国籍企業は、FAOの試みを踏みつづきました。これにはビル・ゲイツも絡んでいます。

●日本の貿易自由化は、自動車のために食を生贖にする歴史であった、と言えます。農業を生贖にするために、農業は過保護だから弱くなった、だから規制改革や貿易自由化というショック療法が必要だと、メディアを総動員して国民に刷り込みました。

●首相官邸での力関係は、農水省が弱くなる一途で、経産省が官邸を掌握しています。経産省が所管する自動車(天下り先)への25%の追加関税や、自動車の輸出数量制限は絶対に阻止したい。そのためには農業を犠牲にしてもやむを得ない、と日米交渉で経産省幹部は広言していました。大企業の利益追求の構造は、内閣交代のたびに強化されています。

## ● 良識ある公務員は抹殺される

●20年1月1日、発効ありきで、日米貿易協定が拙速・強引に国会承認されました。米国の自動車関連の関税撤廃の約束は「ない」が、どこにも書いてないものを「ある」と言い張って、前代未聞の国際法違反協定を強行しました。子どももだませない虚偽説明も、ここまで露骨になるとは思いもよりませんでした。私が勤めた農水省は、日本の農林漁業を守り、国民へ

の安全な食料供給の確保を使命としてきた組織で、TPP（環太平洋連携協定）交渉への参加は、長年の努力を水泡に帰すもので、あり得ない選択肢でした。何としても阻止すべく、総力を挙げて闘いましたが、押し切られました。

●国内制度についても、酪農の指定団体制度も、種子法も、漁業法も、林野の法改定も、農林漁家と地域を守るために、先輩たちが、知恵を絞って作り上げ、長い間守ってきた仕組みです。これらを自らの手で無惨に破壊したい役人がいるわけはありません。しかし、諸制度の破壊を、役人自身で手を下させられる最近の流れは、まさに断腸の想いだらうと察します。霞が関を批判するのはたやすいが、逆らえば即処分される恐怖の中で、良識ある公務員らは苦しんでいるのです。

●官邸には、「人事とスキャンダルと恫喝」によって、政府方針に反対する声を抑える「天才」がおります。畜産経営の安定に関する法（畜安法）では、官邸に懸念を表明した担当局長と課長は「異動」になり、こうした理不尽な異動で生き延びた人は少ないのです。

●規制緩和や貿易自由化といわれている実態は、日米の政権に結び付いた「今だけ、金だけ、自分だけ」のごく少数のオトモダチ企業の儲けを増やすことです。国家戦略特区で農地買収を例外的に認められた企業と、人や国の山を盗伐して儲けて、植林義務もなく「食い逃げ」できるようになった企業と、洋上風力発電のために人の漁業権を無理やり補償もなしに強奪できるようにしてもらった企業は、同一企業なのです。

●米国政権のオトモダチ企業の筆頭格のグローバル種子企業は、日本で公共の種の提供（種子法）を廃止させ、それを自分のもの（公共の種の譲渡を義務付ける新法）にし、それを買わないと生産ができなくて（種苗法の改訂）、遺伝子組み換え（GM）食品表示を実質無効化（23年4月施行）し、ゲノム編集も完全野放し（19年10月）にしてもらいました。発がん性のある除草剤の残留基準値も、多いものでは100倍以上に緩めさせました。日本人の命を守るための基準値なのに、米国での農薬使用量増加による残留農薬量の基準値が、日本にも適用されてしまうという異常事態なのです。

●世界的にグローバル種子企業に逆風が吹き始めている中、唯一なんでも言いなりに聞く日本を、彼らは「ラスト・リゾート=最後の楽園」と皮肉っています。最大の餌食とする戦略に徹底的に応えて国民の命を差し出しているのが、日本政府なのです。彼らは、人が使う薬の製薬会社と合併し、GMと除草剤で日本人の病気を増やし、病気の増加が合併した企業の薬の売り上げ増になれば、「二度おいしい、新しいビジネスモデル」と言っているとの噂さえあるほどです。実際、種子は金儲けの「タネ」です。1951年から2018年までの種子価格の上昇倍率は野菜が17・2倍、コム4・0倍、小麦2・1倍、豆5・4倍、イモ5・7倍です。

●「種子は誰のものか」を、考える必要があります。種子は、何千年もみんなでも守り育ててきたものです。地域の伝統的な種は、地域農家と地域全体にとって、地域の食文化と結びついた一種の共有資源であり、個々の所有権はなじみません。それを、「今だけ、金だけ、自分だけ」の企業が、勝手に素材にして改良し、登録して儲けるのは許されることではないと思います。

## ● 農薬まみれ食品を食べる日本人

●2019年11月に署名された日米貿易協定では、BSE（牛海綿状脳症）と農産物収穫後（ポストハーベスト）農薬の扱いを



官邸主導の貿易政策が農業を駄目にしていると鈴木先生

協議しました。この結果、米国産牛肉の輸入条件は大幅に緩められ、BSE感染牛肉の日本国内流入の恐れが広がっています。ポストハーベストの禁止農薬では、「禁止農薬でも米国が収穫後にかければ、食品添加物に変わる」というウルトラCの分類変更で散布を認めました。

●EUはBSE感染牛肉を回避するために、米国産牛肉を禁輸し、豪州産牛肉の輸入を認めています。だったら豪州産は安全かと言えば、違います。オーストラリアは、成長ホルモン使用肉を禁輸しているEUに対しては、投与しないで、輸入がザルになっている日本向けにはエストロゲンをしっかり投与しています。日本でも、国内生産ではホルモン使用は認めていません。ホルモンやポストハーベスト農薬が日本向けにまかり通っているのは、日本の消費者が安さばかりを追求するからです。豚に使う成長ホルモン・ラクトパミンも、牛肉と同様です。乳製品も日本はザルです。

●アメリカの穀物農家は、日本に送る小麦には発がん性に加え、腸内細菌を殺し様々な疾患を誘発する除草剤成分グリホサートを、雑草ではなく麦に直接散布して枯らして収穫しています。輸送時には、日本では収穫後の散布が禁止されている防カビ農薬を噴霧し、「これはジャップが食う分だからいい」と日本から来た研修農家に言ったそうです。日本国内で売られているほとんどのパンからは、グリホサートが検出されますが、国産小麦や十勝産小麦と書かれている食パンからは、検出されていません。

●貿易自由化は農家が困るだけであって、消費者にはメリットだ、というのは大きな間違いです。安全・安心な国産食料が手に入らなくことの危険性を考えるべきです。輸入食品は安い、安いと言っているうちに、エストロゲンなどの成長ホルモン、成長促進剤のラクトパミン、遺伝子組み換え、除草剤の残留、防カビ剤と、リスクは満載です。これらを食べ続けると、病気の確率は高くなるから、こんなに高い食べ物はありません。日本で、十分とは言えない所得でも奮闘し、安全・安心な農水産物を供給している生産者をみんなで支えていくことこそが、長期的には一番安いこと、食に目先の安さを追求することは、命を削ることだと知ってほしいのです。

●国民の命を守り、国土を守るには、どんな時にも安全・安心な食料を安定して供給できることが条件です。食料自給は独立国の最低条件であり、アメリカの言いなりに、何兆円もの欠陥兵器を買い増すことが安全保障ではありません。ブッシュ元大統領は、食料・農業関係者には必ずお礼を言っていました。「食料自給は国家安全の根幹だ。これもみなさんのおかげです。それに引き換え、食料自給できない国を想像でき



るか。もっと徹底しよう」と。1973年にはバッツ農務長官は「日本を脅迫するのなら、食料輸出を止めればいい」と豪語しました。宇沢弘文教授の友人は、アメリカの日本占領政策の二本柱は①米国車を買わせること②日本農業をアメリカ農業との競争不能にして、余剰農産物を買わせることだった、と述懐しています。アメリカの占領政策は、引き続き、強化されています。

## ● 安さに飛びついてはいけない

---

●安さに飛びついて、命を削ってはなりません。本当に「安い」のは、身近で地域の暮らしを支えてくれている、多様で安全・安心な食材です。しかし、「国産イコール安全」ではありません。本当に持続できるのは、人にも、家畜にも、環境にも、種にも優しい、無理をしない農業だ。自然・生態系の摂理に最大限に従い、その生態系の力を最大限に活用する農業です。人、生き物、環境・生態系に優しい農業は、長期的・社会的・総合的に経営効率が最も高い。今は、種を握った種子・農薬企業は、種と農薬をセットで高く買わせ、できた生産物を安く買い取り、販売ルートは確保して消費者に高く売る。さらにIT大手と組んだ農業の工業化・デジタル化が進めば、食料生産・流通・消費が企業の完全な支配下に置かれ、利益が吸い取られる構造が完成します。こうなれば、農家も潰れ、少数の隷属農業労働者しか必要とされなくなります。

●巨大な力に種を握られ、命を握られてはなりません。協同組合、共助組織、市民運動組織、労働者、医療関係者、教育関係者、関連産業、消費者などを一体的に結集し、種から消費まで地域住民ネットワークを強化する。つまり地域循環型経済を確立することこそが、食の安全・安心を推し進められます。

●残念ながら、「今だけ、金だけ、自分だけ」は、日本の政治・行政、企業・組織のリーダー層にかなり普遍的に当てはまるように思われます。国民、市民を犠牲にして我が身を守るのがリーダーではありません。「我が身を犠牲にしても国民を守る」覚悟を示すのがリーダーではないでしょうか。真に「国民を、国を守る」とはどういうことなのかが今こそ問われています。