

公益財団法人 りそなアジア・オセアニア財団セミナー

# フィリピン最新情勢と今後の展望

## ～グローバルビジネスの原点を求めて～

### 第二部

「グローバルビジネス・オーガナイザーとしての挑戦」

<講師>

シークス株式会社代表取締役会長

村井史郎氏

2018年6月27日(水)

ウェスティンホテル大阪 2階 ソノーラ

司会 これより第 2 部を始めさせていただきます。第 2 部は「グローバルビジネス・オーナー・ガナイザーとしての“挑戦”」というタイトルで、村井史郎様よりご講演をお願いいたします。村井様にはすでに舞台にご登壇いただき、ご着席いただいております。皆様、盛大な拍手をお送りくださいませ。

それでは講演に先立ち、村井様のご経歴を簡単にご紹介申し上げます。村井様は 1928 年 9 月のお生まれの兵庫県ご出身で、今年のお誕生日で満 90 歳を迎えられます。1952 年に関西学院大学をご卒業後、現在のサカタインクス株式会社の前身である株式会社阪田商会にご入社、サカタインクス株式会社副社長を経られまして、1992 年、63 歳で同社から分社独立し、現在のシークス株式会社を設立。年間売上 2000 億円の企業へと育て上げられました。

それではご講演に移らせていただきます。村井様、よろしくお願いいたします。

村井 ご紹介にあずかりましたシークスの村井でございます。少し喉を痛めておりまして、お聞き苦しいと思えますけれども、お許し願いたいと思えます。

先ほどご紹介のとおり、サカタインクスでインキの仕事を昭和 27 年から始めました。インキの仕事というのは全世界トータルの需要が、ありとあらゆる版式のインキがその当時で 2 兆円でした。2 兆円のなかで日本国内だけでも 100 社近いインキメーカーがあったわけですが、私はそのなかで営業を志望したのですが出来が悪いものですから、お前は組織に向いていないということで、それなら 1 人でできる仕事をと、国境を離れた海外のインキの販売を私に任せていただきたいと始めたわけです。

1 社で独占しても 2 兆円ですから、限界が見えているのは面白くないと若いときはとんでもない考え方をもっていただけです。それでももう少し限界の大きいもの、限界がないのに近いような仕事はないかと考えました。当時、ちょうどテレビの試験放送が始まったところで、面白いなと思い電子部品の仕事を始めようと夜学に行ってテレビのアッセンブルを習いまして、そのときは部品の総合メーカーは松下電器だけでしたから松下へ飛び込んで、部品の輸出をさせてほしいと言ったわけです。当時は部品のデマンドがあまりなかったものから簡単に許してもらえらるだろうと思ったのですが、インキ屋がなぜということで、正規の代理店として扱ってもらえないのならば私の力を試すために、不動態在庫、不良在庫の処分を私にさせてください。私の販売の可能性を見てほしいということで、部品事業部の不動態在庫の見本を全部いただいてフィリピンに飛んでいったわけです。

それが 1957 年でしたが、アメリカのテレビメーカーがすでに 10 社近くありました。日本はまだ試験放送を始めた頃でしたけれども、当時はフィリピンのほうが、戦前にアメリカのコロニーで、アメリカ人が多くいたこともあって進んでいたわけです。アメリカ人の社長の最大のテレビ製造会社に行きまして、彼らと話をして部品のスペックをすべて説明したところ、全部買おうとなりました。それがフィリピンとのつながりの最初でございます。

フィリピン市場でもっとも大きいお客さんは既に GE の総代理店でしたが、フィリピンの GE の代理店を松下の代理店に切り替えてやろうと思ったわけです。そのときの会社の

社長が、Mr. Jesus V. del Rosario (以降 Mr.J と記す)という人で、この人は生涯を通しての仕事のベストパートナーになってくれるのですが、彼を口説き落とすのに何回、彼に会いに行ったか分からないほどです。GE と松下電器とどちらが大きいのかと言うので、現在を比較するのか、将来の可能性を考えるのかどちらだという話から彼を完全に口説き落として、彼は GE の代理店を返上して松下の代理店を取得しようとしたわけです。これがのちのフィリピン松下になります。

最初は、私自身、英語が話せなかったものですから、中学3年で終戦を迎えましたからイェスとノーだけで仕事を始めたわけです。フィリピン人のよさ、心の温かさというのは、私が話す片言をいのように、こういうことを言いたいのだろうと取ってくれたのです。先ほど第1部で大使のお話もありましたけれども、フィリピン人は非常に親日的です。戦時中、百万という血を流したのはフィリピン人だけです。アジアで本当に大量の血を流したのはフィリピン人だけなのですが、しかし、戦後、彼らはわれわれに恨めしいとか憎いとか、恨み言は一切言わなかった。私はフィリピン人のそういうところに惚れました。

私がフィリピンへ行っていちばん最初に行ったのはモンティルパでした。キリノ大統領という、昭和27年、私が会社に入社したころの大統領ですが、モンティルパの刑務所に日本人戦犯が入れられていて、ほとんど絞首刑という判決を受けていました。それをキリノ大統領は全員巣鴨へ移しました。巣鴨へ移して、巣鴨で全員恩赦を与えて釈放した。

私はそういうことを聞いて知って、フィリピンに行ったらまずモンティルパへ行こうと思っていました。フィリピン人との心のふれ合い、気持ちを通じさせる一つのキーとしてモンティルパへ行きました。「あゝモンティルパの夜は更けて」という曲を渡辺はま子という歌手が歌っていました。その当時、フィリピンペソは2ペソが1ドル、1ドルは360円でしたから、1ペソは180円でした。戦後のフィリピンはアジアのなかでもっとも殷賑を極めていました。マニラ湾はいまとは違い、ナイトクラブと高級レストランがぎっしり立ち並んでいました。アメリカ兵、アメリカの軍属、その他中国の人も含め、大変な殷賑を極めていました。そこでエレクトロニクスの仕事をするようになったわけです。

私は先ほど申しましたようにインキ屋ですから、知識はテレビのアッセンブルを習いに行って、若干テレビの部品の名称やスペックを覚えた程度です。インキ以外のポテンシャルの大きさに賭けて、電子部品を選んでフィリピンという土地を選んだ。われわれはそれからいろいろな仕事をフィリピンでやりました。フィリピン松下をつくりました。部品事業部の代理権を取って、テレビのアッセンブルの工場を GE の代理店である Mr. J を口説き落として、彼の庭にラインをつくりました。その写真がここにありますが、そこに松下の部品事業部長の国信太郎さん、のちに MACO (松下電子部品) の社長になられた方です。そして松下の輸出窓口であった松下電器貿易の飯村正造 (専務) さん、それから高橋荒太郎さん (松下電器産業 副社長) も連れて、松下の歴史上、3人が同時にフィリピンに、海外へ出張したのはそれが最初にして最後です。

私はそのときに30歳でした。タイトルも会社の経歴も何も関係なく、情熱だけでその3

人を動かすことができたわけです。皆さんのなかにも松下さんとの取引を経験されたかたもおられると思いますが、30歳のインキ屋が、松下電器産業の副社長の高橋荒太郎さんと松下電器貿易の専務だった飯村正造さん、国信太郎さん（部品事業部長）の3人を連れてフィリピンへ行き、フィリピン松下をつくる夢を語ってGEの代理店を松下の代理店に替えることに成功しました。

彼（Mr.J）はコングロの1社でしたから、傘下にいろいろな会社をもっていました。そして最後に、私以外からは日本から物を買わないと言ってきて、それが川崎のオートバイにもなったわけです。私がフィリピン向けにMr.Jに売ったのが川崎重工の、当時は川崎航空機と言っていたがオートバイの輸出第1号であるわけです。またマニラ港のTCMのフォークリフトも私が全部輸出しました。

フィリピンほど仕事のしやすい国はありません。私はアジア中、インキを売り回りましたがほかの国と比べるとフィリピンだけがコミュニケーションが取れるのです。ベトナムでは華僑の人と親しくなり、インキの輸出のときにはショロンというホー・チ・ミンの隣の街がありまして、これがベトナムの経済をほとんど全部支配していました。華僑のボスと人間関係をつくると、一度に、通産省の統計では日本全国の輸出の3分の2を私が1社で押さえることができたのです。

何が言いたいかと申しますと、たった1人との人間関係なのです。フィリピンのMr.Jは、彼を口説き落とすのにずいぶん時間がかかりました。最初は洩（はな）も引っ掛けないという感じでしたけれども、彼が私に気を許してくれて私から物を買おう、日本から買うものはお前以外から買わないとなってくれるのに、約1年かかりました。GEの代わりにフィリピン松下をつくらせようと、事実、フィリピン松下をつくってフィリピンで上場することになりました。彼は上場の際のIPOで数百億、手に入れることができました。

彼（Mr.J）とはオートバイの事業も一緒に始めましたが、一時の日本ではリテンションカードといって輸出した3%を自由に使えるドルの割当をもらえました。通産省から輸出貢献企業として表彰されて、自由に使えるドルのアロケーションをいただくことが仕事になったのですが、同じようにフィリピンにも輸出すると輸入のドルのアロケーションがあったわけです。しかし、オートバイがフィリピン国内でどんどん売れるようになったものの、輸入のドルの割り当てが得られないので、何か輸出するものはないかと。それでオートバイに使っているワイヤーハーネスを住友電工に頼んで買ってもらうようにしました。オートバイをやっていることもあって、そのワイヤーハーネスをトライアルで住友電工に渡したところ、クオリティが非常にいい。これは一つの事業になるということで、住友電工さん（当時、住友電装さん）にフィリピンに工場を造ろうとなったわけです。

そのときにインキ屋さん相手ではわれわれは仕事をしないとされました。するとMr.Jは怒って、お前さん（住友電装さん）とは一切付き合わないと言ったわけです。ところがアキノさんがターラックというところの製糖工場の跡に工業団地を造られて、住友電工が工業用地を買収されたのですが、人が集まらない。Mr.Jに頼む以外には解決しようがない。

彼の気持ちを変えることができるのは私しかいないということで、私が **Mr.J** に翻意するように勧めて、それが現在、**IWSP** という合弁会社になっています。私をジョイントベンチャーのパートナーに加えなければ会社は作らないと彼は言ってくれました。

フィリピン人のいいところは、**Mr.J** はすべてのことに私を介在させて、私を立てようとしてくれたのです。彼の甥が抗日ゲリラのリーダーで日本人を非常に嫌っていたのですが、私と **Mr.J** の交流が始まって最初は白眼視していたのですけれども、話をしましたらすべての恩讐を乗り越えて、最大の協力者になってくれて私の家にも泊まるようになりました。フィリピン人の心の温かさというのは、他にもいろいろな国と仕事をしている人たちと巡り会いますが、どの国の人よりもフィリピン人は人間関係の深さが違います。フィリピンほど仕事しやすい国はないと思っています。

フィリピンではフィリピン松下を作りましたし、先ほどの住友電工の合弁会社は今でもやっておりますし、**NGK** の総代理店もしています。ありとあらゆる代理店を、今は無くなりましたけれどもサクラフィルムの総代理店にもなりました。フィリピンの代理権を取ることがアジア全体の代理権を取ることにつながっていきました。スバル、富士重工の東南アジアの総代理店にもなりました。最初に輸出した分は **Mr. J** が **50** 台買ってくれました。それを一つのテコに、タイのバンコク市長と掛け合って、**5000** 台のフレームオーダーをもらって **500** 台の注文を取りました。そのような格好で仕事はどんどんと、人間関係だけで広がっていきました。

私はインキ屋ですが電子楽器の会社も作りました。インキ以外の仕事で世界中に仕事ができることとして、**梯君** という、のちにローランドの創業者となった技術屋を見つけて、彼を使って Hammond オルガンに乗り込みました。電子オルガンも浜松のピアノ会社を買収して、それを電子楽器の工場に変更しました。最終的には世界中の Hammond オルガンの買収をしたわけです。これも人間関係です。梯君という人は私が生涯を通して知りえた技術屋としては最高の、もっとも幅が広く、もっとも深さのある、何を言っても形にすることができた技術屋でした。

シンセサイザーも、フランクフルトメッセで英国人がストリングアンサンブルの弦楽器をエレクトロニクスでつくっていたサンプルを見て、彼（梯君）に、弦以外の管のキーも弦ができればつくれるはずだと、シンセサイザーの開発に乗り出してこれも世界一になりました。彼（梯君）は **MIDI** の開発もしました。彼はハリウッドで手形を残すことになるほど、世界的にも有名な技術屋になったわけですが、死ぬまで私との親交は続きました。

阪田商会（現サカタインクス）はインキの仕事がおかしくなって、住友化学から社長に來てもらふことになりました。そのときに実は楽器の仕事も、すべてのインキ以外の仕事から手を放しました。私はインキの仕事に **16** 年間専念しました。世界三大インキメーカーにすると宣言をして、インキを **16** 年間やって現在、**3** 位か **4** 位というところになっています。話があちこちに飛びますけれども、経営というのは制約要因を外すことが経営です。経営者というのは制約要因をつぶすこと。その意味では私は若い頃から、経営者の感覚が若干あつ

たのかなと思うのは、インキを国内で売るという「国境」という制約要因を外しました。そして「インキ」という制約からも離れて、ありとあらゆるものをやりました。仕事というのは、要は需要と供給を結びつけるのが仕事です。皆さんへ言うと失礼になるかもしれませんが、普通は仕事を考えるときにコアになるもの、何かお持ちになっているものでお客さんを探して需要に結びつけようとするわけですが、私は逆を行こうとしたわけです。

シークスを作ったときもそうですが、ゼロでものを考えよう。持っているということは制約要因である。持っていることにこだわって、それを膨らませること、増やすことではなく、もっとフォローの風の吹いた可能性の大きい、底が見えないほど、あるいは天井が見えないほどの大きな可能性をもっているもの。大きいものから挑戦していったほうがいいのではないか。それでサカタインクスのときに電子楽器をやり、楽器以外のことはワイヤーハーネスであったり、オートバイであったりということです。

それで 63 歳になったときにインキからいよいよ離れます。世界三大インキメーカーの形は一応整いました。インキ会社の買収も自分でしましたけれども、いまアルミ缶のインキで、サカタインクスは全世界の約 60% のマーケットシェアをもっています。

しかし、先ほど申しましたようにインキは 2 兆円から、いまや 1 兆 4000 億に下がっているわけです。インキ屋がインキだけやっていたらこの 50 年間で 2 兆円が 1 兆 4000 億、これは全世界の需要です。経済はどんどん伸びていくわけです。ほかのものがどんどん伸びているわけです。私は電子部品を選んでよかったと思いますが、その途中では楽器もやりましたし、地域もフィリピンでやったことをテストケースにして、ほかの国でも同じことをやろうと私の部下に求めましたけれども、残念ながらフィリピンのような形はほかの国では実現していません。

ただ、エレクトロニクス、電子部品の仕事はいまどんどん限りなき成長をしつつありますが、この電子部品の売り方について、一つの工夫が必要であると考えています。フィリピンでもそうでしたが、フィリピンで電子部品を、コンデンサーやスピーカーや半導体を単品で売っていたのでは、まったく利益が上がらないわけです。そこで全部根こそぎでいってやろうと。

根こそぎいくためには、当時フィリピンではウッドキャビネットで、ヨンロク（4 インチ x 6 インチ）のオーバルスピーカーを 2 本つけて、フィリピン人は音楽が好きですからボリュームをいっぱい上げて、ガンガン音を出して聞いているわけです。するとバッテリーが数日であがってしまうわけです。これをうんと長持ちする回路をつくれば相当売れるなど OTL 回路を開発しました。アウトプットトランス抜き、当然それでバッテリードレインはうんと下がるわけです。その回路をみんなほしがりました。フィリピンのラジオメーカー、オーディオメーカーに、全部品を私から買うことを条件にその回路を全部提供しました。その部品を松下の部品に使ったわけです。伊藤忠さんがフィリピンの総代理店でしたが、部品は売っておられなかったもので、それで例外として部品に限って阪田商会在がハンドルできることになりました。

その当時、香港にはモウさん (Mr. Mong/Shung Hing Group) という非常に有力な代理店がありました。絶対と言っていいほど、松下のマークのついているものは一切、自分の親にも扱わせないほどの代理店であったのですが、電子部品に関しては香港と中国に、村井さんだけは例外だ。あなたには勝てないから、松下の代理店として逆にあなたを認めましようと言ってくれました。それから香港、中国、シンガポールに松下の部品をどんどん売っていたのですが、今度は液晶の時代がきます。液晶に手を染めたわけです。

ただ、液晶を仕入れて売っているだけでは面白くないと、松下電子の技術屋で液晶ドライバ専門の人たちと半導体のファブレスの会社をつくりました。非常に売れました。当時、各国に携帯電話のメーカーがありました。フランスのアルカテルは 100% 当社が供給していました。ただ、そのときにこの仕事は寡占化する仕事になる。群雄割拠にはならないと思いました。

そういうことでドライバの会社をすぐに 32 億で売りました。毎クォーターで値段がどんどん下がっていく、7% ずつ値段が下がっていくわけです。半導体の仕事は、ファウンドリが台湾に依存しています。NEC の社長さんが「日本の半導体がなければ世界の産業は」とおっしゃっていた時期から数年後に、日本の半導体メーカーはほとんど姿を消す羽目になってしまいました。一気に通貫でやらなかった。それは政府の一つの政策もあったと思いますが、韓国はサムスンにどんどん金をつぎ込みました。日本の半導体産業は非常にみじめな結果になりました。

日本の部品メーカーさんは健在です。ただ、中国の部品メーカーの実態がなかなか分かりません。中国は宇宙ステーションを飛ばしているわけです。ということは彼ら自身で全部つくっているわけです。宇宙ステーションは残念ながらロシアと中国しかありません。アメリカも宇宙ステーションをもっていません。私はモスクワも何回も行って、宇宙ステーションの中の設備を全部見ました。宇宙ステーションの温度コントロールはどうしているのかが私の疑問でした。ペルチェ素子を使っている。そのペルチェを合弁会社でつくりたいとロシアのほうに言ってきたのですが、うちの駐在員連中が怖がって、モスクワに行ったら帰ってこられなくなるかもしれないと言って行かなかった。それでペルチェはいまだにロシアでつくられています。レアメタルを宇宙ステーションでつくと、合金で比重の違ったものを均質に混ぜるのは無重量でないとできません。

話が飛んで申し訳ありませんが、少し知らないことがあるとすぐに知りたくなるのです。先ほどご紹介にあずかりましたが、いま 90 歳です。63 歳で 2 年後に定年になるというときに、サカタインクスをインキの世界三大メーカーにしよう和公司のなかでも宣言して、一応それに近い状態に、三大インキメーカーになったと思います。それはいいのですが、海外事業部の仕事はその間に、赤字部門に転落しておりました。63 歳で 65 歳から専任でシークスを分社して、サカタとは完全に切り離れた形で、自由に羽ばたきたいということでシークスを独立させました。

私はいまでもサカタの人間、サカタマンですから、自分のインタレストではなくサカタの

インタレストのためにということで、サカタ 100%で分社しました。IPO をかけましたけれども、IPO のキャピタルゲインは全額サカタインクスに入りました。それで私は良かったと思っています。

ただ、とんでもないところに話が行きますが、サカタインクスから第 2 のシークスが生まれる可能性をお作りにならなかったら、今の状態では生まれないのではないかなど、実は先日、経営幹部の人にも申しあげました。要は、すべてのライフサイクルが非常に短くなっています。何が生き残って、何がどう変わるのか。自動車産業はいま車載、車載と皆さんおっしゃっていますが、どんな車載のことを想定しておっしゃっているのか。2020 年、あるいは 2030 年に車産業はいったいどうなっているのか。継続は力だと言いますが、では事業に永遠の力を与えるために、永遠の命を与えるために何を考えたらいいのか。車にこだわっていたのでは駄目ではないかと思っています。

と申しますのは、車そのものの想定がつかないわけです。そのなかでわれわれがやれることは何か。いま、われわれの車関係の売上が、実は五十数%になっています。車といってもいろいろなものがあります。そのいろいろなものの中から限りなく命の長いものを選ぶ必要があるかと思っています。

それから軽薄短小化がどんどん進んでいきます。電子部品のメーカーの方もいらっしゃるかもしれませんが、すべてのものがどんどんモジュール化が進んでいます。単品で、一つの物が一つの機能を果たす時代は終わっていくでしょうし、どんな形でモジュールにするのか。いま精密成形の仕事を始めましたが、我々がモジュールを、単品の部品をどう組み合わせるという能力を持たせるか。精密成形のノウハウを持っていなければ、ベアでチップを買うなど、いろいろなことをしなければならぬかもしれません。

EMS も、いままでの EMS はリジッドな基板、あるいはフレキシブルなものに部品を挿入して一つの商品にし、部品もすべてキットで、単体で売っていたものを、管理がしやすいようにワンプロセスで基板に実装した形にしています。おそらく新しいモジュールの開発が、いろいろなお客さんのいろいろな仕事の、分野の、オプティカルなものもありますし、ワイヤレスのものもありますし、スマート化されたものもありますが、ありとあらゆるものをつくっているのは EMS です。我々はいろいろなモノづくりの経験を否応なく迫られますし、協力も得ながらそれを顕在化する仕事をしています。

この応用編が近い将来、我々のもっている経験と知見、それにベンダーのプラスアルファを加えることで、プラスワンが掛け算になっていく時期が来るのではないかと思います。

私は社員に、EMS 屋にも、何々屋さんにも成らないと言っています。シークスを作ったときに、上場欄には同業他社は電機の欄に載っていますが、シークスは商社の欄に載っています。我々はどういう形に変化するのかわかりませんから、それを楽しみにもう少し長生きしたいと思っているのですが、おそらくこの 2、3 年で劇的な変化がいろいろな形で起こるのではないかと思っています。

私は、実は小学校から大学を卒業するまで、旅行をしたことがないのです。修学旅行もな



い。それはその時々でいろいろなことが起こったからです。大学時代は米を持っていないと旅行できませんでした。とにかく団体旅行の経験なしに、社会人になりました。神様は公平だと思います。この60年間、いやというほど旅行する機会を与えてくれました。世界中で行っていないところはアフリカの象牙海岸のあたり程度で、あとはほとんど行っていると思います。

時間がきましたので、ご質問があればご質問を受けたいと思います。何か訳の分からない話をしましたが、だいたいいつも頭のなかはこういう状態で仕事をしています。何をするのか分からないというのは、私は何を言うか分からない。そのときに浮かんだことを形にするのが我々の仕事でございます。お詫び申し上げます。

司会 村井様、ありがとうございました。それでは質疑応答のお時間とさせていただきます。スタッフがマイクをお持ちいたしますので、挙手いただきましたらそのままお待ちいただきますようお願いいたします。せっかくの機会でございますので、どうぞ挙手でお知らせくださいませ。

質問者 A 貴重なお話をありがとうございました。一つお聞きしたいのは、先ほどフィリピンや中国でいろいろな人に会われて、その人を魅了されたというような、その人の懐にうまく入ったと言いますか。そのあたりはどういう形でうまく関係がつくれたのでしょうか。なかなか難しいことだったと思いますけれども、そのあたりを少しお聞かせください。

村井 一言で申しますと、最初は個性を出さないことです。水のようになることです。「水は方円の器に随う」という言葉がありますが、こちらから相手に添う。氷になったら添えません。同じ水でも、氷になったら隙間がたくさんできます。自分に寄ってきてもらうのではなく、最初は自分の色を出してはいけないのです。カメレオンのように、こちらが色を変える。相手の色に合わせる。こちらが変わるわけです。

それから意気投合するようになったら、だんだんお互いに価値観の共有ができるようにしていく。こちらのほうが正しいと思うから主張したくなってくるわけです。よく会社の社員にも言うのですが、食欲になろうと思えば謙虚になりなさい。食欲＝謙虚である。自分には欠けている、知っていない、自分にはできないということは、我以外皆師ではありませんが、するとすべての人を味方にできます。

特に先ほどフィリピンの人の話をしましたが、彼らは本当に自然に恵まれていない国民です。貧しい人もたくさんおられます。ピナツボ火山の噴火や台風はいつでもフィリピンから発生します。何千という島でインフラは寸断されています。彼らは否応なしに助け合うということをせざるを得ない。働ける者が外へ行って、海外から家族を思いやって送金している。フィリピン人が重宝がられるのは、アメリカでもカナダでも、看護師さんは圧倒的にフィリピンの人です。香港に行っても、中国でも、メイドはフィリピン人ばかりです。フィリ

ピン人のそういう思いやりの気持ちにはものすごいものがあります。

Mr.Jの話もしましたが、彼は私の兄貴というような立場でした。先日、「あにいもうと」というドラマがありましたけれども、本当に私を身内のようにかわいがってくれました。華僑協会の会長をしているチャイニーズ・フィリピーノのカルロス・チャンという男がいます。1966年に彼と知り合ったのですが、“Oishi (おいしい)”というブランドのお菓子を中国でつくっています。彼はテキスタイルからいろいろな仕事で大成功していて、華僑の成功者の最右翼の人だと思いますが、彼も私を無二の親友の日本人と呼んでくれます。いい男で、頼んだことにノーとはまず言いません。フィリピン人にはそういう人がたくさんいます。

今我々は5年前からロータリークラブで、ターラックというアキノさんの故郷ですが、ここへボランティアで毎年小学校に1校ずつ、水洗トイレを寄付しています。衛生観念としては低い。水が無いので垂れ流しです。水洗トイレにしようと、井戸と配管工事を行います。井戸を掘るために太陽光発電とポンプをセットにして動力にしています。薬が欲しいというので薬をあげると全部売ってしまいます。ですから売れないもので寄付をしています。しかし小さい子どもたちがお礼と言って、手縫いで制服をつくってダンスをして感謝を表してくれます。非常に温かい人たちが多いです。

質問者 A 真っ白な心でということは印象に残りました。ありがとうございました。

村井 それからフィリピン人の特徴をもう一つ、言っておきますと、アジアのなかで彼らぐらい、清潔好きな国民はいません。洗濯ものだらけです。貧しいのでボロは多いのですが、しょっちゅう洗濯しています。アジアの国民で、シンガポールなどは全然手を拭かないですし、家にモップがない。流しっ放しです。各国の国民性がありますが、フィリピン人は本当に清潔好きです。

司会 ありがとうございます。続いてのご質問を、あとお一人はいけそうですがいかがでしょうか。

質問者 B 会長は90歳と言われましたが、寿命は分かりませんが、目標としてはいくつまで健康で生きてやろうという決意があるか、を教えてください。

村井 実は、3年前に上海で面白いことがありました。高僧がホテルのロビーに座っていて、私が知らない人ですよ。ロビーにうちの社員が私を飛行場に送るために大勢来ていました。そのお坊さんが社員の一人に、あの方はどなたですかと聞いたわけです。うちの会社の会長ですと答えたら、会わせていただきたい、こんな方にお目にかかれるのはお釈迦様のお導きだ、と言われました。

それで私の両手を握りしめて、あなたにここで会えるとはとおっしゃられて、懐から手を

出されて生涯身に着けているお守りを受け取ってほしいと言われたのですが、金の延べ板に経文が書いてあるのです。お釈迦様の像と、金だけ売っても20万円程度はするのではないかと社員が言っていました、全然見も知らない人です。それで会社でも有名になりまして、ずっと肌身離さず持っています。いまは鞆の中に入っていますが、そんなことがございました。そのお坊さんが、あなたは102歳まで生きられると言われた。それで私は、たった102歳ですかと言ったのです。お坊さん曰く、102歳ですから、あと12歳、一回りいけるわけです。うちの社員がいちばん悲しんでいると思います。

司会 ありがとうございます。笑いもあり、そして経験豊富なお話を聞かせてくださいました。最後に皆さまもう一度、盛大な拍手をお送りください。

(拍手)