

診断あきた

◆発行 社団法人 中小企業診断協会 秋田県支部
〒010-8572 秋田県秋田市山王3-1-1
(財)あきた企業活性化センター内
TEL. 018-860-5610 FAX. 018-860-5704
ホームページ http://www.shindan-akita.com/



平成21年2月27日

第16号

巻頭言



『拝啓、会員各位へ』

支部長 本間良一

会報の発行が事情あって2年程休んでしまいましたが、この度は是非とも発行しないとイケないとの強いおもいで、今回の運びとなりました。

年度末も近い多忙な時期に原稿を寄せていただいた各位に厚く御礼を申し上げます。

今日までに、年間の主たる事業は計画通り順調に実施して参りましたが、この会報誌発行だけが未執行のまま推移してきた事に対して、責任を痛感しているところであります。

このことは、正に、支部長としての力量のなさを露呈したもので、会員各位に平にお許しを願うものであります。

20年度事業は各位のご協力によりまして大方完了であります。登録更新研修事業、支部研修事業、調査研究事業等々が主要事業であります。

この中でも調査研究事業を担当された各位は、忙しい間の時間をさいての取組みで大変な努力された様子、心からご苦労さまと申し上げます。

この2年の間に惜しむべき事があります。それは、これまで会の運営に積極的に前向きにご協力いただいた方々の退会があります。

退会の理由は、病気によること、職場の都合で転職されたことによるもので止むを得ないこととはいえ、この方々は将来の支部を背負って下さる方々と、会員の期待が大きかっただけに非常に残念であります。

学術的な方、知的でユーモア、会うと自然と笑顔を誘う抱擁力のある人、行動力の旺盛な方々で惜しみて

あまりあります。

ご健勝を祈念するとともに、これまでのご協力に感謝申し上げます。

今、企業経営をとりまく環境は、100年に一度と言われる非常にきびしい中にあります。

本県でも、企業規模、製品において世界的知名度のある企業群で、減産、縮小、清算、解雇、下請工場閉鎖という事態が発生して地域が崩壊しさらなる事態を招いています。

ここ2~3年の間の個々の経営状況は様々でしょうが、こにきて、中・小企業でも派遣は中止、正社員も希望退職との噂が飛び込んできます。大変な世の中になったんだと、つくづく幸せな時代を過ぎてきたもんだと、過ぎし日々感謝しているところであります。

経営環境の変化がこれまでに一番大きかったのは、昭和48年のオイルショックと言われた時代でした。この時、ドルは大きく変わりました。(360円-240円-120円/1ドル)

省エネと原材料の高騰による原価高、企業経営者が大変にご苦労された時代を思い出します。

原価高により国際競争力が低下して輸出型の産業は不振を極め、国内経済にも大きな影響が出ていました。

確か店頭からトイレットペーパーがなくなったという騒ぎが起きたのもこの時代の事だったと思います。

この時の指導する立場にある者の合言葉というか指針は「減量経営」という事でした。

人は減らせ、(適正に)設備も、そして来たるべき時を待つのだと。先が読めたからそんなに悲観的ではなかったような思い出であります。今回は世界的に起っている事で、先が読めない、なんとも不安な時代になりました。

今こそ中小企業士が会員一致団結して知恵をしぼって対応する時であります。(駄文をおゆるし下さい。)

新入会員プロフィール紹介

新入会員をご紹介します。掲載項目は以下のとおりです。

- ①生まれ年 ②勤務先名 ③診断士取得のきっかけ ④関心分野又はライフワーク
⑤趣味・特技 ⑥好きな言葉・座右の銘 ⑦自己PR



佐藤 徹

- ①1962年
②秋田県産業経済政策課
③今はなき、秋田県中小企業経営指導センターに配属になり、中小企業事業団（現中小企業基盤整備機構）1年研修（工業コース）に昭和62年10月から昭和63年9月まで派遣されたため。
④人との繋がり（例えばかもネギ会の継続発展）、地域とともに生きること。

- ⑤走ること（フルマラソン9回、100kmマラソン2回完走）、娘のミニバスケットの応援（但し、1月4日の全県大会1回戦をもって終了）
⑥やればできるし、やらねば一生できね。
⑦高度化資金の不良債権回収もやっていますが、計画段階の大切さを改めて思い知らされています。昔ある先輩が「闘う中小企業診断士」というキャッチフレーズを名乗っていたことがありますが、経営者に迎合する診断士では役に立ちません。「経営者に対して文句を言えるのは、奥さんと辞める直前の従業員の二人しかいない」というのが私の考えですが、経営者に対してにっこり笑って、厳しいことをずばりと言える診断士であり続けたいと思います。



杉山 健一

- ①1976年
②秋田銀行
③業務に活かせるような資格かなあとなんとなく思ったこと。

- ④商業（卸、小売）や建設業など身近な業種に関心があります。
⑤小説を読むこと、小旅行
⑥打てば響く
⑦これからも色々な方と接して勉強させていただきたいと思いますので、よろしく願いいたします。



畑 沢 健

- ①1970年
②北都銀行
③勤務先からの推奨
④人材の活性化

- ⑤読書
⑥やって見せ、言って聞かせて、させてみて、ほめてやらねば人は動かじ
⑦秋田を元気にしたい気持ちで溢れておるつもりです。まだまだ未熟者ですが、今後とも自己研鑽に勤めてまいりたく思います。



栗林 祐治

- ①1976年
②北都銀行
③勤務先の人事異動により取得のチャンスが！
④生産管理、コーチング、パソコンスキルアップ（マクロ他）

- ⑤水泳（小・中・高9年間）、カラオケ（主に1960年代～1990年代）
⑥継続は力なり
⑦大仙市(旧大曲市)出身です。平成10年に株式会社北都銀行に入行、大館支店、桜支店(秋田市)、東京事務所、横手支店を経て、平成21年2月現在は仁賀保支店に勤務しております。銀行員・中小企業診断士として、地元秋田の皆様へ貢献しながら、自分も成長していければと思っております。よろしく願い申し上げます。



石垣 哲矢

- ①1984年
②日本政策金融公庫 中小企業事業
③大学の商学科で学んだことを体系的に学びたい、将来中小企業をサ

- ポートする仕事をしたいと考えたこと。
④戦略論、事業再生
⑤音楽鑑賞、クラシックギター
⑥努力
⑦転勤族なので限りはありますが、秋田の地で多くを学んでいきたいと思っておりますので宜しく願い致します！

三浦 雅人

- ①1970年 (注)「写真及び感想は次回掲載致します。」

支 部 組 織

《執行体制》

支 部 長 本間 良一
 副支部長 工藤 義和 (支部研修事業統括)
 副支部長 村上 明 (広報事業統括)
 副支部長 富野 忠雄 (総務)
 理 事 荒牧 敦郎
 理 事 佐々木正記
 理 事 佐瀬 道則
 理 事 佐藤 幸治
 理 事 佐藤 善友
 理 事 高橋 彦
 監 事 熊井 春美
 監 事 佐藤 直伸

《登録更新研修実行委員会》

委 員 長 本間 良一 (支部長職指定)
 委 員 高橋 彦、富野 忠雄、古木 智

《研修委員会》

委 員 長 工藤 義和
 委 員 荒牧 敦郎、佐瀬 道則、高橋 彦、
 富野 忠雄

《調査研究事業委員会》

☆奇数年度班

委 員 長 佐瀬 道則
 委 員 石川 聡、栗林 祐治、小池 徹也、
 佐々木正記、佐藤 直伸、杉山 健一、
 高橋 彦、古木 智、樋口 清行

☆偶数年度班

委 員 長 荒牧 敦郎
 委 員 石垣 哲矢、佐藤 徹、柴田 敬二、
 富野 忠雄、成田 広樹、畠山 俊彦、
 畑沢 健、堀 辰生、三浦 雅人

《広報事業委員会》

☆会報誌班

委 員 長 佐瀬 道則
 委 員 佐々木正記、堀 辰生

☆HP運営班

委 員 長 荒牧 敦郎
 委 員 佐藤 善友、成田 広樹

【会員異動状況】

平成18年度

新規加入 3名
 転 出 成田 治男

平成19年度

新規加入 1名
 退 会 石井 亮太、亀谷 實、高橋 広悦
 ☆支部創設時の御協力有難うございました。

平成20年度

新規加入 3名
 転 出 高橋 尚志
 (H19.4新規加入 H20.10転出)

※ 敬称略

寄稿

『落語の魅力』

北都銀行
 佐々木 正 記



最近、立川志の輔の「創作落語」のCDをよく聞く。といっても別に落語を何十年も聞いてきたファンではない。大学1年の時、ある人から「話がうまくなりたいのなら落語を聞くことだよ。」と言われたのは今でも覚えているが、結局、最近までろくに聞くこともなく過してきた。

とはいえ、数年前、たまたま見た立川談志の落語の「マクラ (冒頭)」の部分が「おもしろいな。」と感心したことがあった。もっとも、談志らしく「マクラ」がやたら長くてその先に何を話したのかは忘れてしまうほどだった。落語といえば、古典落語しかイメージしていなかったが、談志の「マクラ」は今、そこで見

てきたことを皆に話しているような感じで、興味をそらされた。

そして最近、テレビのWOWOWで立川談志の弟子である立川志の輔の「創作落語」を見たのである。これはちょっとした衝撃だった。志の輔が、現代版の落語を自ら創作して演じたのである。現代版であるから古典落語のような違和感はない。身近によくあるような話を実に上手く演じる。これは素晴らしいと、大学時代に落研だった友人に話すと、「今は志の輔が一番か二番に上手いんだ。」と応えた。それで、ついついCDまで購入してしまった。

最初に購入したのは志の輔の「創作落語」の「はんどたおる」が入っているCDである。おもしろくて、ほかに志の輔CDをもう2枚購入した。

落語は、庶民の生活を中心にして演じる。そこが支持されているのだと思う。大学時代に落研だった友人の場合、やっぱり話がおもしろいしひと味違う。「もっと若い頃に志の輔を聞いておきたかった」と少し残念に思う一方、これから少しでも友人に近づきたいと思いながら、今日も通勤時に志の輔落語を聞いている。

組織内診断士奮戦記

秋田県内には、約70名の中小企業診断士がおります。所属をみますと、いわゆる“組織内診断士”の方が圧倒的多数を占めているものと推測されます。元気に活躍しておられます組織内診断士の方の現況について伺いました。

『経営指導員 診断士奮戦記』

大仙市商工会

村田 尚 正

私は、商工会の内部診断士として昨年4月に仙北市商工会から大仙市商工会に異動し、勤務している。なんと12箇所目の勤務地である。

大仙市に異動してから担当になったのが、国の補助事業である「地域資源∞全国展開プロジェクト」である。これは、地域の特産品開発や販路開拓及び観光資源開発等により、地域の活性化を図っていく事業で、今年度は全国152箇所で行っている。

大仙市のテーマは「花火の街復興プロジェクト」と題し、市内のどこかで、毎日のように打ち上げられる花火の国として、また、日本有数の穀倉地帯としての牧歌的風景等を全国で紹介するとともに、当地域にある国の試験場が開発し大豆特有の青臭みが全くない夢の無臭大豆「すずさやか」を使い、地域の食文化として冠婚葬祭時の膳の口取りとしても利用されてきた「豆腐巻き」を、地域の農産品や酒粕等に組み合わせ新たな安全・安心なヘルシーフード「豆富ろーる」としてリメイクし、全国で紹介した。

事業開始が7月、事業終了が2月という超ハードス

ケジュールの中で、観光では9月に全国から観光モニターを大仙市に呼んでの2泊3日のモニターツアー、11月に横浜赤レンガ館前で開催された全国ふるさとフェアでの観光PR活動。特産品開発では、事業アイデアから始め、十数回にわたる試作品開発及び注目してもらおう、手にとってもらう、売れるための成分分析、パッケージ制作・販促物や商品紹介リーフレットの作成、アンケート調査等を実施した他、10月、2月には東京のビッグサイトで開催された「グルメ&ダイニングスタイルショー」への出展と、まさに事業終了が決められている中でそれなりの成果が求められている事業であるため、強いプレッシャーの中でスケジュール管理しながらの事業遂行であった。

幸い2回の展示会では、希少で付加価値が高い国産大豆を使用したヘルシーフードとして、バイヤー等からの関心も高く、具体的な商談も数多くあり、今後の取引拡大が期待される場所である。

この豆腐巻きという地域の食文化は、元々は各家々で地元産の大豆を使い日常にお茶菓子として作っていたものであり、今後は地域の様々な大豆文化を全国に情報発信していくとともに、「大豆のことなら大仙市へ」を合言葉にさらなる大豆加工品を開発し、地域が少しでも明るく元気に前向きになれるようにしていきたいと思っている。



公益法人改革への対応

国では、「民間が担う公益」を積極的に位置づけ、その活動を促進することを目的に、公益法人で指摘される諸問題に対応し、公益法人制度を抜本的に見直した。公益法人制度改革三法は、平成18年6月公布され、平成20年12月施行された。

(社)中小企業診断協会では、公益法人改革に向けて、

次のとおり、意見集約が行われている。

1. 「一般社団法人」か「公益社団法人」かの選択は、「公益社団法人」の制約条件が大きいことから、自由な事業展開が生命線である組織性格を踏まえ、「一般社団法人」への移行意見が多い。
2. スケジュール的には、平成22年度総会での議決を

目指す。

3. これからの組織運営は、①会員サービスの充実(会員メリットの創出)、②運営の透明化をポイントとし、魅力ある団体として機能することを、目指す。
4. 現在のスケジュールでいくと、H22・3/31に確定される「公益目的財産額」を、計画期間内(現在検討中)に、全額を「公益目的事業」支出に充てなければならない。
5. 「公益目的事業」は、平成21年度事業計画に組み入れる。公益目的事業は、①中小企業の経営の診断及び経営に関する助言に関する調査研究及び関係機関への提言(ex支部における調査研究事業)、②経営診断及び支援の実施(ex支部における相談事業、無料相談等)、③中小企業の経営診断に関する研修会及び研究会の実施(ex支部研修事業、中小企業経営者及び一般創業者を対象にしたセミナーの実施等)のパターンで捉える。

6. 以上の結果、次の対応が支部に求められている。

A 平成20年度

- ①平成21年度事業計画に「公益目的事業」計画を盛り込む。
- ②勘定科目の全支部統一方式を導入する。
- ③公益法人会計基準に準じた会計処理を行う。「正味財産計算書」、「貸借対照表」の作成が必要となり、「収支決算書」と「収支予算書」は内部管理資料扱いとなる。決算は、4月15日迄に作成し、本部に提出する。逆算し、支部の支出は、原則として2月中に終了することが必要となる。

B 平成21年度

- ①「公益目的事業」を実施する。
 - ②統一勘定科目での会計処理を行う。
 - ③H22・3/31において「公益目的財産額」を確定する。
7. 支部所在地は登記事項となる。支部長は登記事項ではない。

事業執行の推移

平成18年度から20年度までの事業遂行状況を報告致します。

《平成18年度》

◆ 会員数 H18・4 25名 H19・3 27名 ◆

- H18・4/15 監査会(秋田市中心中央公民館)
- H18・4/22 理事会(秋田テルサ)
- H18・5/13 支部通常総会(千秋会館)
- H18・7/14 全国支部長会議
- H18・9/2 登録更新研修(理論政策)
56名受講 (千秋会館)
- H18・11/10 北海道・東北ブロック事務連絡会議
- H18・11/25 支部研修(千秋会館)
企業再生の現場から～企業再生と中小企業診断士の役割～
- H19・1/22 調査研究事業報告書完成
人口減少社会に挑む県内企業に関する調査研究～新たなビジネスモデルの構築に向けて～

《平成19年度》

◆ 会員数 H19・4 27名 H20・3 25名 ◆

- H19・4/5 監査会(ユースパル)
- H19・4/21 理事会(秋田市中心中央公民館)
- H19・5/21 支部通常総会(第一会館)
- H19・6/19 全国支部長会議

- H19・9/1 登録更新研修(理論政策)
62名受講 (秋田パークホテル)
- H19・11/9 北海道・東北ブロック事務連絡会議
- H19・12/1 支部研修(秋田県社会福祉会館)
実践的BSC導入のポイント
- H20・2/27 調査研究事業報告書完成
秋田県内におけるアグリビジネスの動向と今後の展開に関する調査研究～アグリビジネス成功の法則～
- H20・3/24 公益法人制度改革に関するブロック説明会

《平成20年度》

◆ 会員数 H20・4 25名 H21・1 27名 ◆

- H20・4/5 監査会(秋田市中心中央公民館)
- H20・4/19 理事会(秋田市中心中央公民館)
- H20・4/26 支部通常総会(第一会館)
- H20・6/17 全国支部長会議
- H20・9/6 登録更新研修(理論政策)
60名受講 (秋田パークホテル)
- H20・11/7 北海道・東北ブロック事務連絡会議
- H20・11/29 支部研修(秋田県社会福祉会館)
農商工連携の実践的進め方のポイント
- H21・1/24 調査研究事業報告書完成
県内企業の海外ビジネス展開に関する調査研究～県内企業のグローバル化への対応～

調査研究事業の概要

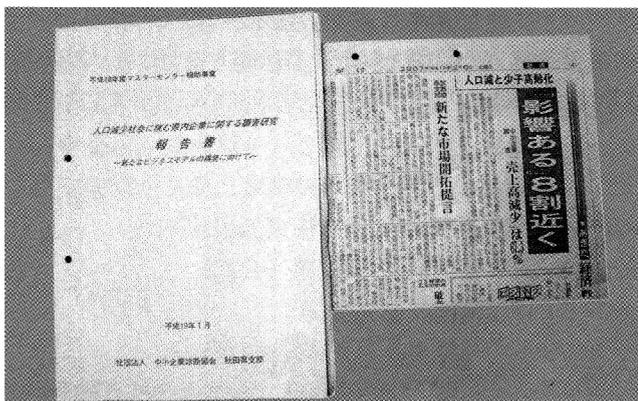
■ 平成18年度 ■

人口減少社会に挑む県内企業に関する調査研究 ～ 新たなビジネスモデルの構築に向けて ～

本県の人口は、昭和31年の135万人をピークに減少に転じ、国立社会保障・人口問題研究所の推計によると、平成42年度の本県人口は914千人、この時の老年人口比率は36.2%と推測されている。県民所得の地域間格差も大きい。そこで、①雇用環境変化の影響認識と対策、②小売業やサービス業等の狭隘化が予測される市場環境の認識と対応策を探ることとした。

以上の状況を踏まえ、経営への影響についてアンケート調査を行った。1/3に企業が既に影響をうけているが、3割の企業が当面の影響はない、としている。影響は「売上高の減少」が大きく、中でも既に影響を受けている企業では「販売単価の下落」をあげている。当面の影響がないとする企業は、今後の労働市場の動きを懸念している。年商規模別の経営戦略のパターンをみると、規模の拡大につれ、「市場深耕」→「新市場開発」→「新市場・新製品開発」へとシフトしている。アンケートの自由意見で、「女性が社会に進出しやすい環境整備」、「生涯現役への支援」の声が目立った。

纏めとして、①雇用環境変化への対応～柔軟な働き方の実現により優秀な人材を自ら創出し確保する～、②マーケット環境変化への対応～新たな市場の開拓と成長分野への進出～を、提言した。



■ 平成19年度 ■

秋田県内におけるアグリビジネスの動向と今後の展開に関する調査研究 ～ アグリビジネス成功の法則 ～

平成14年度の「ブランドづくりに挑む県内企業」、平成17年度の「食の安全・安心」という流れの中で、

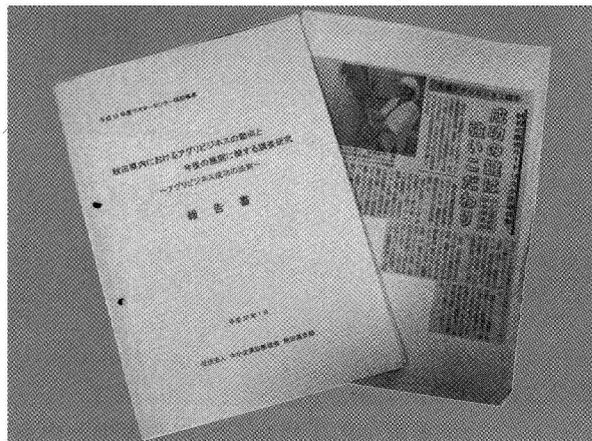
食料自給率低下、離農者増加による耕作地の遊休化進行等の背景の中で、これからの農業経営のあり方を「法人化」をキーワードとし、調査研究を行った。

第1章では、戦後我が国農業の変遷を概観し、農業政策の変遷、社会経済環境の変化に伴う農業経営の新しい動きを探った。

第2章では、アグリビジネスと法人化の流れについて、各種統計資料や法的規制等に基づき俯瞰した。今後の農業参入の方向性として、様々な業種における法人化の流れに関する課題や方向性を明らかにした。

第3章では、いくつかの農業の新しい形の構築を目指している、先進的取組企業へのインタビューを行い、レポートした。

第4章では、アグリビジネス成功の法則として、①熱意があること、②明確なビジョンを持っていること、③技術的な裏付けを持つこと、④商品・サービスにこだわりを持っていること、⑤消費者に近づくこと、⑥ニッチ戦略に徹すること、⑦非価格競争に持ち込むこと、⑧独自の販売ルートを確立すること、⑨口コミに合う商品・サービスを提供すること、⑩投資は過大にならないよう、できることから始めること、をあげた。



■ 平成20年度 ■

県内企業の海外ビジネス展開に関する調査研究 ～ 県内企業のグローバル化への対応 ～

本県は、全国の最たる人口減少県であり、少子・高齢化現象も著しい地域である。当支部では、これまで地域振興に向けて、「人口減少社会に挑む県内企業に関する調査研究～新たなビジネスモデルの構築に向けて～」(平成18年度)、「ブランドづくりに挑む県内企業」(平成14年度)、「フィルムコミッションと地域振興」(平

成16年度)を取り上げてきた。市場規模の縮小は、外に活路を見出さざるを得ず、海外市場もその延長線上にあると考え、今年度は「県内企業の海外ビジネス展開～県内企業のグローバル化対応～」を取り上げた。海外ビジネス展開の切り口を、モノに関する動き(物流・輸出入)と、ヒトの動きに関する人的交流(観光・輸送)の2面から捉えた。

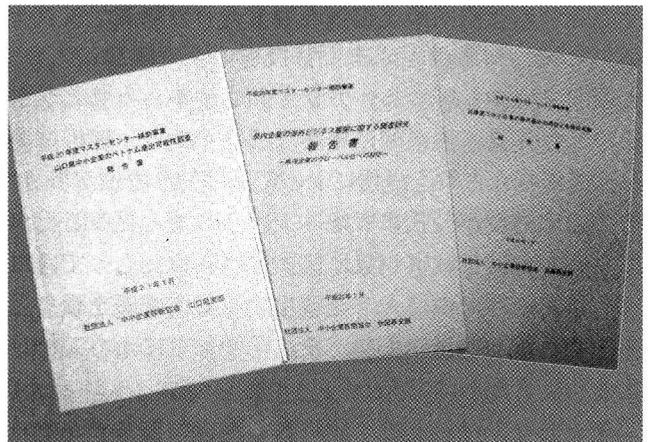
第1章においては、県人口の減少基調が継続し、更に少子高齢化の急速な進展と言う背景を指摘した。一方で貿易は大きな伸びが認められ、今後への期待は大きいと捉えた。人的交流では、本県を訪れる外国人旅行者の国内外国人旅行者に占める比率は少なく、この打開に向けてのソウル便等の動きを探った。

第2章では、貿易-特に輸出-に関心を持つ企業へ実施したアンケート調査結果の概要を述べた。回答企業をみると、輸出入額が売上高の5%未満の企業が多い状況が窺われた。輸出入を行っている企業は、「海外市場の将来性」、「海外市場の規模」に期待し、「海外市場の開拓」がメインの目的としている。輸入企業の目的は、「生産コスト」を魅力に、「原材料等の調達基盤拡大」にある。また「取引先からの要請」という他因的側面も垣間見られる。海外ビジネス展開にあたって抱えている課題としては、「海外ビジネスに関するノウハウの不足」、「海外ビジネス人材の育成」、「品質保証体制の確立」等社内体制の確立、「マーケット情報の収集力強化」の情報課題があげられている。取引品目と輸出国の組合せで、直近3年と今後5年の趨勢をみると、「増加→増加」(構成比25.0%)、「横這→横這」(構成比25.0%)、「増加→横這」(構成比20.5%)、「横這→減少」(構成比20.5%)となっている。但し、アンケート調査はH20・8に行われたもので、秋口以降に「世界同時不況」と「円高・ドル安」が発生しており、激変の中にある。この市場環境変化への対応として、①明確なドメイン戦略の視点を持つ、②取引商品の絞り込みを行う、③コミュニケーションを密にした社内体制の整備、を提案した。

県内企業の具体的な動きを探るため、フィールドワークを行った。日本酒をロンドンやアメリカに輸出している(名)鈴木酒造店からは、海外市場開拓にけるトップの熱意と、社内のバックアップ体制構築の重要性を学んだ。本県は、何故か廃自動車の輸出が目につく。その中で、(有)大成商事の事例からは、情報のアンテナを磨き市場の将来性を確信し、海外バイヤーとの信頼関係を強固に構築していく顧客第一主義の展開を学び、何故廃自動車の輸出が多いのか、その理由の一端を知った。

第3章では、秋田県で唯一の国際便である、秋田ーソウル航空便の事例を取り上げ、搭乗率70%確保に向けたインバウンド対策としてのプロモーション戦略、アウトバウンド対策としての草の根活動の事例を取り上げた。今後については、観光資源・旅行商品の開発、ITの駆使等の多様な秋田のPRの展開、リピーター確保のための体制づくり、金属リサイクル事業や農業分野関連での連携等で、「層の厚い交流にする」必要性を提案した。

第4章では、秋田における海外ビジネスの方向性として、①ロシアと向かい合っている地理的特性を強みとして発信すること、②金属リサイクルや農業等のビジネス分野での人的交流と物流を有機的に連携させた統一戦略を構築すること、③海外をターゲットとした「あきたブランド戦略」を再構築すること、を提案した。



連載

『般若心経とは』

～その5～

中小企業診断士

樋口清行



二元論と一元論

道元の正法眼蔵「仏性」の巻に、こんな問答がある。和尚に役人が問うた「ミズを真二つにしたら頭も尻尾もともに動いている。訝しいことに、どちらに仏性があるのか」和尚「妄想するな」役人「ならば動いているのはどうした訳か」和尚「風火未だ散ぜず」。この問答で役人の論点は、生体に宿る仏性というものがある以上、仏性というものも二つに分かれるに違いな

いというのである。我々の進歩の現代では、論理矛盾を排除して整合性のある論理展開をすることが、科学的発展を促すという社会的要請から、我々はそのような教育を受けてきた。ところが仏教では、二元論的対立構造の思考方法そのものが人間に葛藤と苦悩をもたらす、そもそもの原因であると指摘しているのである。

ヘーゲルとフッサールによって確立された現象学では、あらゆる学問の基礎をすえるために、一切の先入観を排して意識に直接に明証的に現われている現象を直観し、その本質を記述する方法を生み出した。そのために外界の実在性について、判断中止を行い、そのあとに残る純粹意識を分析し記述するというのである。仏教では現象の本質は空であり、外界も認識主体である心意識も無常なるものであるという認識から、判断中止はしないで心意識の働きを瞑想でもって論として記述した。そして、人間に苦悩をもたらす根本的原因を探究し、二千五百年前に覚知した結果を初めて人類に説いたのが、釈迦その人である。

縁起について

縁起とは縁って起こるということで、因とは物事の生ずる原因、縁とはその原因が結果をもたらすことを助ける条件をいう。ある事象の生滅が起こるには、必ず複数の原因と諸条件とが複合している。縁起は今ここに、このような形で現成しているという現象発生メカニズムを説明する根本理論である。釈迦が悟りを開いた後、知恵の完成まで菩提樹の下で瞑想に入り、七週間を費やしている。カント的立場からみると釈迦その人自体に、先天的に豊かな感性があり、感性により直観が与えられ、悟性によって論理的な思惟が働き、その論理構造が公式まで組み上げられたと見ることができる。勿論それは一気に成し遂げられたものではなく、釈迦の存命中に人々を教化する対機説法を繰り返す中で、釈迦自身により、また弟子たちによって体系化されてきたものである。

その悟りの核心とは「此れあるときに彼あり、此れ生ずるにより彼生じ、此れ無きとき彼無く、此れ滅するにより彼滅する」という縁起の理法といわれている。これは十二縁起とも呼ばれ、すなわち無明・行・識・名色・六処・触・受・愛・取・有・生・老死からなる人間の苦の生起するプロセスを観察し、各要素の相互依存的な働きについて考究したものである。中村元氏は「すなわち無明によって生活作用があり、生活作用によって識別作用があり、識別作用によって名称と形態があり、名称と形態によって六つの感受機能があり、六つの感受機能によって対象との接触があり、対象と

の接触によって感受作用があり、感受作用によって妄執があり、妄執によって執着があり、執着によって生存があり、生存によって出生があり、出生によって老いと死、憂い・悲しみ・苦しみ・愁い・悩みが生ずる。このようにして、この苦しみのわだかまり全てが生起する」と述べている。

さらに、この十二因縁説はただの論理公式ではない。当初私は、無明から始まる単に十二の要素をループ形式にリンクする一方通行的なものを見なしていた。ところが山口益氏は「先ず老死は何があるからあるのであるかと、その原因を探究して生を見つけ、そこから順に無明に遡ってゆく、かくして無明によって行あり、乃至生によって老死がありと観察するにいたる」という順観に対し、「老死は何がなくなれば無くなるのかと推究し、それは生がなくなれば無くなること知り、そこから次第に類推して、無明滅するにより行滅し、乃至生滅するが故に老死も滅するというように観察してゆく」という逆観があると指摘している。従って、縁起の順観と逆観が可能なることを再認識するに至って、この論理整合性に驚嘆するとともに、この苦しみのループが振り出される起点は、あくまでこの世における生であり、現実に生活している人間が常に直面している生老病死の克服をいかに行き、絶対安心の境地を獲得するかが釈迦の最大の関心事であったのであり、釈迦はその道筋を説くために一生を費やしてくれていたのだと改めて思い知らされたのである。それならその道程は如何となるが、それは次回に譲るとして、この十二の要素を自分の思考方法として、世界の事象を分析してみると面白い、歴史、戦史の分析、会社倒産の顛末、航空機や鉄道事故、ドラマのヒロインの恋愛の行方、テレビ報道が見逃している事件速報の側面など慣れると驚くほど先を読めるようになる。予見不可能も可能になり、欠けている要素が事前に分かる。ストラテジイの構築に利用できる。好いことだらけである。ただ気をつけなくてはならないことは、無明とは、人間に生まれつき備わっている根本的な無知状態のことであり、生存欲の根源であり、欲望、煩惱のコア部分である。無明は二元論世界では、知性に無条件に屈伏するところから起きてくるということである。簡単にいうと人は胡散臭い情報に騙されやすいということである。禅はこの状態に抗い、自他共に覚醒を促し、畢竟帰運転といい一元論の世界に帰入することを目指す。「たらちねの生れぬ先の月明かり」を取って来いなどと無理難題を言う。

(つづく)