

先んずれば人を制す、後るれば則ち人の制する所と為る

先見経済

清話会 since 1938

戦前の昭和13年から続く日本を愛する企業経営者の羅針盤



清話会 台湾視察旅行会（2023.2.20-24）

視察記 佐々木俊弥

温泉訪問 特別レポート 山本紀久雄

東京ガス(株) 執行役専務 糟谷敏秀
最近の激動するエネルギー事情を解説する

N.K.S(株) 筆頭取締役副社長 雜賀政徳
トリウム発電の可能性

月刊『HANADA』編集長
花田紀凱
安倍晋三氏の功績とその後の日本

2023年
令和5年

4

増田辰弘が訪ねる
清話会会員
企業インタビュー
《日本医療企画》



設立：昭和55年（1980年）4月26日

代表者：代表取締役 林 謙

資本金：100百万円

従業員数：100人（グループ社員総数）

事業内容：医療全般に関する情報収集・雑誌・単行本制作販売、各種調査・研究および情報交換会、各種セミナー開催、介護・福祉分野に関する情報収集・雑誌・単行本制作販売、医療・健康・介護関連商品の販売、栄養・食事分野に関する情報収集・雑誌・単行本制作販売、医療・介護関連コンサルタント業務、医療・介護関連ビジネスに関する情報誌等の編集制作、その他前記に付帯する一切の業務



林 謙社長

医療、介護、栄養分野を中心とした テキスト、セミナー、人材づくり、 協会運営などで飛躍的に発展 名物新聞記者が創り上げた (株)日本医療企画

『先見経済』特別編集委員

増田 辰弘 (ますだ・たひろ)
1947年島根県出身。法政大学法学部卒業後、神奈川県で中小企業のアシア進出の支援業務を行う。産能大学経営学部教授、法政大学大学院客員教授、法政大学経営革新フォーラム事務局長、東海学園大学大学院非常勤講師等を経てアジアビジネス探索者として活躍。第1次アジア投資ブーム以降、現在までの30年間で取材企業数は1,600社超。都内で経営者向け「アジアビジネス探索セミナー」を開催。著書多数。



たのか、興味は尽きない。それもこの実業界だけではなく橋本龍太郎氏、中川一郎氏などの政界や、加藤寛慶心大学教授などの学界そして名次官と言られた吉村仁厚生事務次官など官界と実に幅広い。

ただ、言えることは新聞記者時代に彼は経営者に対し率直にぐさりと来る質問をしていることである。パナソニック創業者である松下幸之助氏には、「失礼ですが、学歴のないことはハンドレディに感じたことはありますか」と聞いている。同様にセブンイレブンの鈴木敏文社長には、「これだけデパート、スーパー、マーケットなどの大型流通が発達した時代に売り場の狭い小型店舗のコンビニで何を売るんですか」、旭化成の宮崎輝社長には「会社では新規事業を行う時どのような方法で決定するのですか」。

林社長は私心がなく、相手におもねず誰もが聞いてみたいといふ質問をストレートにして、ちなみに答えはそれぞれ、松下幸之助氏は「学歴がなければ学歴のあるヤツを使えばいいんだよ」、鈴木敏文氏は「コンビニの店で売るのは商品ではない」と語っている。

林社長は石川県能登半島の中能登町の農家の生まれである。家庭においては両親から厳しく躾けられ、厳しい能登半島の自然の中で育った。彼は、「子ども時は、あまり人間がかわってはいけない、自然が最大の教師であるべきだ。自然ほどメリハリの利いた厳しい教師はない」と語っている。

そんな環境のなかで林社長は、そんな環境のなかで林社長は、

く時間を売るのだよ」、宮崎輝氏は「いや、そりや単純な話だよ。役員会にかけて、反対多數の時は実行に移し、賛成多數の時はやらないだけだよ。うちの役員連中はあまり出来がよくないんだよ。そんな連中の賛成多数ではやれないよ」。

この天才的な人たらしとも思えるたぐいまれな人心收攬術はどうして生まれたのか。また、どうしたらこんな交際技術の獲得が可能なのか。どうもそれは彼の故里である石川県の能登半島にたどり着く。厳しい自然が最大の教師だったようで、発想力、行動力、索引力はここから生まれたようである。

4つの事業をうまく繋ぐ

林社長は大自然のなかでいつも近所の仲間に立つてかくれんばをしたり、田んぼ脇の小川でメダカやタニシをつかまえたり機敏に動く子供であった。小学校6年生の時には生徒会長もしていた。

どうもこの会社は、この延長線上にあるような気がする。能登半島が日本列島となり、近所の仲間が国民となる。ガキ大将の林社長が先頭に立つて医療の分野、介護の分野を躍動している。そんな構図に見えてくる。

それ以上に林社長の今日の姿に大きく影響を及ぼしているのは、波乱に富んだ新聞記者時代の活動だろう。京都支局時代に上司批判がたり、4年にわたって山中や海辺の通信部に放り出された。これで一時記者に切りをつける決意をしたが、友人の忠告で一念発起。一気に大人の忠告で一念発起。一気に大人を起用しているのが、なかなか真似のできないところであ

得して一般公開させたケースもある。

地方へ左遷された時にその地域の自社新聞の発行部数の少なさに驚き、販売店と協力して2軒に1軒にまで拡販して社長賞を受賞するなど、こんな話は枚挙にいとまがない。元産経新聞社社長の清原氏に「伝説の記者」と言わしめた所以である。

独立して日本医療企画を創設してからも、業界初と言われるものが多。医療経営という言葉がまだ存在しなかつた時代にこの考え方を広めた事や、民間

病院問題研究所の創設、病院情報誌の創刊（これはNHKの7時のニュースにも取り上げられた）なども医療界初の試みと言つていいだろう。

この会社の社長が創設以来貫して「挑戦と創造」となつてこの記者時代も含めてこの精神は貫かれている。

世の中に新聞記者は星の数ほどいる。そのなかで産経新聞社大阪本社経済部の一記者に過ぎなかつた林社長はどうしてこんなたぐいまれな人脈を築けたのか、そしてそれを長く維持できることはよく知られている。

驚異的な人脈形成術

この会社の今日までの発展を語る上で欠かせないもう一つの背景として、林社長の記者時代の驚くべき人脈形成の深さがあ

る。セコムの創業者である飯田亮氏、伊藤忠商事会長の瀬島隆三氏、野村証券社長の北裏喜一郎氏、セブンイレブン社長の鈴木敏文氏、日本生命社長の伊藤助成氏など多くの日本を代表する経営者に懐深く入り込み、信頼を得て、長く交流を重ねて来たことはよく知られている。

4年間の田舎のどん底生活と、大阪、東京の経済部記者時代がその後の活動や企業、政官、学者の人脈づくりに結び付いたと林社長は述懐している。

林社長は大手紙のなかでいつも近所の仲間に立つてかくれんばをしたり、田んぼ脇の小川でメダカやタニシをつかまえたり機敏に動く子供であった。小学校6年生の時には生徒会長もしていた。

どうもこの会社は、この延長線上にあるような気がする。能登半島が日本列島となり、近所の仲間が国民となる。ガキ大将の林社長が先頭に立つて医療の分野、介護の分野を躍動している。そんな構図に見えてくる。

それ以上に林社長の今日の姿に大きく影響を及ぼしているのは、波乱に富んだ新聞記者時代の活動だろう。京都支局時代に上司批判がたり、4年にわたって山中や海辺の通信部に放り出された。これで一時記者に切りをつける決意をしたが、友人の忠告で一念発起。一気に大人を起用しているのが、なかなか真似のできないところであ

