

「堅忍不拔(けんになふばつ)」とは、どんなに困難な状況に遭遇しても、強固な意志を貫いてめげずに立ち向かう精神を指します。そんな岡山大学の堅忍不拔のスピリットを社会で実践している卒業生に、意志を持って生きることの意義を語ってもらいました。

# なにごとくも、自分で目標を決め、期限を切って励んでこそ、「勝ち」につながる。

高校三年生まで「運動一筋」、浪人を経験して「文武両道」へ。

私は運動少年でした。小学校から高校まで、水泳、剣道(二段)、野球などに打ち込み、教育大学に進んで体育の先生になろうと思っていました。でも浪人の中に、社会の問題を解決するには法律の知識が大事だと視野が広がり、教育大学にも合格しましたが、最終的に岡大の法学部を選んだのです。  
運動でも受験勉強でも、私は自分で

目標と期限を決めて取り組んできました。ゴールに向かい、時間を区切って力を尽くせば、達成できてもできなくても、何が良くて何が足りなかったか、次はどうすべきか、必ず「目に見える結果」を得られるからです。そこで大学では、弁護士になるための司法試験合格を第一の目標にして、受験は3回までと期限を切りました。次に、高校のときに野球で肩を壊したことから、大学在学中に筋力を鍛えて社会人生活に備えようとして、「文武両道」の目標を立てました。

目標と期限を決めて取り組んできました。ゴールに向かい、時間を区切って力を尽くせば、達成できてもできなくても、何が良くて何が足りなかったか、次はどうすべきか、必ず「目に見える結果」を得られるからです。そこで大学では、弁護士になるための司法試験合格を第一の目標にして、受験は3回までと期限を切りました。次に、高校のときに野球で肩を壊したことから、大学在学中に筋力を鍛えて社会人生活に備えようとして、「文武両道」の目標を立てました。

恩師と同好の士に出会い、ウエイトトレーニング部を創部。

私の岡大生活でのハイライトは、「体育会ウエイトトレーニング部」の創部を推進したことです。  
今もそうですが、第2体育館の2階にトレーニング室があり、トレーニングの好きな学生が集まってウエイトトレーニングをしていました。私も1年から通うなかで、同好の先輩・同輩と親しくなりました。そして「パワーリフティング」という競技が

ある。部を創ってインカレに出よう」と機運が高まり、1990年、ひとつ学年が上になる宮田匠先輩と二人で、当時は教養部の体育教員であった私の恩師のところへ顧問を引き受けていただくよう依頼に伺いました。承諾をいただいで、正式に部として発足することができました。  
私の恩師は学生ひとり一人と真剣に向き合い、何事にも真っ正面から取り組む熱血漢で、私が高校生のときに憧れていた体育教師の理想像そのもの。大学でハンドボール選手として活躍後、大学院で体育学を研究して着任された文武両道のお手本で、「やるからには日本」を目指せ」と私たちを鼓舞しつつ、科学的な筋力トレーニングの進め方を、食事や生活の面まで含めて熱心に指導してくださいました。



#01 Person  
後藤昌之  
Masayuki Goto

### (Profile)

伊藤忠丸紅鉄鋼株式会社 鋼材第二本部 本部長付。法学部1993年卒。伊藤忠商事に入社し、鉄鋼部門に配属。伊藤忠丸紅鉄鋼薄板部容器グループ長、廣州太平洋馬口鐵有限公司副総経理などを歴任。

### 伊藤忠丸紅鉄鋼株式会社

2001年10月、伊藤忠商事と丸紅の鉄鋼部門が分割統合して誕生。鉄鋼製品の輸出入・三国間取引、国内外の鉄鋼関連事業投資、120社以上の事業会社経営など、総合社の一部門を担う「鉄鋼総合商社」としてグローバルな事業を展開しています。

### 私を変えた出来事

- 1988 ▶ 岡山大学に入学。体育館で筋トレを始める。一般教養の体育の授業で恩師に出会う。
- 1990 ▶ 恩師に顧問になっていただき、先輩や同輩を誘って、体育会ウエイトトレーニング部を創部。
- 1993 ▶ 伊藤忠商事に入社。缶用鋼材の営業に携わりながら、部のコーチや監督を引き受け、後輩を育てる。
- 2006 ▶ 中国の合併会社に副総経理として出向。長年の懸案だった累積損失を解消し、黒字化に成功。



パワーリフティングは、筋肉を大きく使って、その力でバーベルを上げる競技です。素質や技術より基礎体力が重要で、理論に基づいて努力すれば、誰でも着実に成績を伸ばせます。実際、岡大のウェイトトレーニング部は顧問の先生の指導のもと、部員全員が自主的かつ積極的に努力を継続。創部4年目の93年に初めてインカレ総合優勝を果たして以来、20年間で総合優勝9回、準優勝4回。世界選手権や世界ジュニアなど国際大会のメダリストも誕生という好成績を誇っています。私は、選手→コーチ→監督→総監督として14年間、部の発展を支え、今年度から7年ぶりに再び総監督を引き受けることにしました。

### 文化や言葉の違いは大きな問題ではない。

法律の勉強にも全力を注ぎました。ただ、司法試験は3回受験して合格できなかったのです。すばと切り換えて伊藤忠商事に入社し、2001年に組織変更で伊藤忠丸紅鉄鋼に異動。今日まで一貫して薄板のトレーディングに携わっています。

単にモノを仕入れて売るのではなく、業界全体の流れを見渡し、川上のメーカーと川下のユーザー、双方に知恵を提供しながら、あるべきマーケットの仕組みを創っていくのが、総合商社のファンクションです。私は大学で学んだ法務に、金融や税務、物流などの知識を付加。さまざまな特命業務を手がけて、鉄冷えと言われる厳しい時代に真っ向から挑んで

ました。

なかでも印象的なのは、2006年から4年間、中国の廣州太平洋馬口鐵有限公司の副総経理(副社長)を務め、累積損失の解消を達成したことです。

同社は新日本製鐵や伊藤忠丸紅鉄鋼などと中国資本の合弁企業。高付加価値の缶用鋼板を中国市場に広める目的で設立されたのですが、赤字続きでした。私の役割は与信管理、平たく言えば債権の回収です。よく「日本と中国は文化も言葉も違うから難しい」と言う人がいますが、私は「もっと大きな目で見れば、同じアジア人。問題点をきちんと整理し、数字で分かりやすく話せば、言葉や文化の壁を越えてコミュニケーションを取れる」と考えてビジネスを進めました。

与信とは、最後はお互いを信用できるかどうか。家族ぐるみで中国の人たちとつきあい、懐に入り込んで価値観を共有するように努めた結果、信頼を獲得できて債権回収率は100%となりました。



廣州太平洋馬口鐵有限公司にて。新日本製鐵の三村明夫会長(向かって右から4人目の方)が視察に見えたときの記念写真。向かって右端が後藤さんです。



右は、1992年12月に撮影された部員の集合写真。左は、1991年から毎年つくっているTシャツで、上が91年度、下が2006年度のバックプリント。

### 「勝ちたい」のは当たり前。「勝つ」ためにどうするか。

これまでの体験を通して私は、「自分で目標と期限を設定し、それに向かって集中して努力する」取り組みが、何よりも大事だと確信しています。

誰だって、スポーツでもビジネスでも勝ちたいと望んでいます。問題は、勝つためにどうするか。ダラダラやっていたら、勝ちはずかめません。私はよく、部の学生には「いつまでに何を指すかを自分たちで考えなさい」、会社の部下には「仕事に追われるな。自分から仕事を追いかける」と話します。つねに前向きに

目標に向かって頑張れば、人間が磨かれて成長できるし、達成できなくても何か実になる収穫を得られるからです。大学生生活を通して、社会人になってからも「何かに懸命に打ち込んだ経験」を残し続けていけば、人は必ず大きく成長します。私には、それがすべての根幹なんです。

ちなみに、週に2回だけ合同練習を行い、後は個人個人の自主的な練習に任せるのが、岡大ウェイトトレーニング部の伝統です。上級生が下級生をサポートする風土も息づいています。91年、初めてつくった部のTシャツに、KEEP THE INTELLIGENT MIND TO CARRY OUR DREAMS というスローガンを掲げて以来、上から押しつけたのでは人は伸びない。自分で考えて計画を立て、困難に打ち勝つこそ夢を実現できると確信。顧問、OB・OG、私たち指導者、現役部員の全員が一丸となって強豪校への道を開いてきました。

もちろん現在も、総監督として10回目のインカレ総合優勝、仕事では国内外薄板部門の新たな成長戦略の構築を目標に挑戦が続いています。

