

# こころの玉手箱



## 社長就任時に妻からももらった手紙

大学生のころ、大阪府高槻市にある入会洋菓子店「ドエル」でアルバイトをしていた。ここで中学校の同級生と運命の再会をし、私は喫茶、彼女はケーキの時代だった。「平日は死んだと思ってくれ」と一緒に遊んでいるうちに、お付き合いするようになり、25歳で結婚した。

妻は細かいことを言わず、午前4時に帰宅してシャワーを浴び、カッターシャツだけ着替えて出社という日々だった。一会社を一流にしてみせる、と言いつつ、モーレツに働いていた。妻は「いつか体を壊すのではないか」と気が気でなかった。

2016年にSCSK社長に就任し、部下たちが祝賀パーティーを開いてくれた。

## 祝賀会のサプライズに涙



社長就任の打診に迷いもあったが妻の言葉に背中を押された

たにはら・とある。1959年生まれ、82年大阪電気通信大学工学部卒、コンピュータサイエンス(87年からSCSKに社会実)入社。2003年執行役員、11年合併に伴いSCSK取締役専務執行役員、16年から現職。

「素養のある人ではない。社長になって勉強していかものだ。思いっきりやれ」と話をかけていたとき、ようやく覚悟を決めたというのが真相だ。

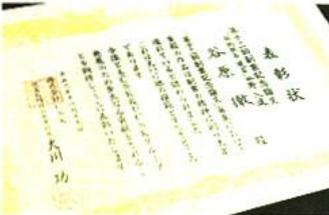
私たちが夫婦には、こんな笑い話がある。私が東京に単身赴任していたころ、3歳の長男が近所の人に「お父さんは帰ってきたの？」と聞かれた。長男は「おとうちゃん、しんだ」と答えたという。仕事人間の家庭に、よくある話だが、やり取りの続きが面白い。

「お父さんは、どんなお仕事をしていたの？」

「けいじ」

妻は長男を膝にのせて刑務所でも見ているのだろうか。寢食を忘れて犯人を追う刑事の奮闘に「お父さん、一緒に」と、つぶやいたかもしれない。

# こころの玉手箱



社内論文で入選し、大川さんから直接手渡された

大川功さんが創業したシステムインテグレーター、CSKは私が入社した1982年当時、コンピュータサービスの社名で東証2部に上場したばかりだった。大川さんが描いてみせる近未来テクノロジーと会社の発展は夢にあふれ、経営者としての器も大きかった。

「こんな小さいコンピュータでアートの予約もできるんや。そんな時代がもう目の前なんだ」。入社したときは大川さんの講演を聞いたことだ。公衆電話のテレホンカードが登場したのが82年。アップルのパソコンがようやく出始めたら、大川さんが描いてみせる近未来テクノロジーと会社の発展は夢にあふれ、経営者としての器も大きかった。

「自分も何かできるのではないか」という強い思いがわいてきた。大学の指導教授から「システム業界は人を扱い捨てるのである。いや」と心配されたが、振り切って飛び込んだ。今日まで歩んでこられたのは、大川さんの薫陶を受けたからだ。

## 成長への熱い思い じかに学ぶ

### 創業者・大川功さんからもらった表彰状

入社11年目に新入社員のマネジメント責任者になったときのことだ。バブル崩壊で機嫌は下り坂だったが、CSKは200人の大量採用を続けていた。ところが、社内各部署から「こんな大変なときに新人は要らない」と言われ

なかなか配属できない。大川さんに事情を説明すると、「業界が苦しいときこそ採用する。いい人材を集まるんだ」と部長たちが喝破した。仕事には非常に厳しく、成長への情熱がない近視眼的な思考には容赦なかった。

それだけに、大川さんから直接いただいた表彰状は宝物だ。94年に創業記念式典の社内論文に応募し、「技術報告・提言」分野で入選したときのもので、大阪の毎日ホールでステイジで、大川さんは私の手をきゅんと握り返した。私もきゅんと握り返した。

大川さんは厳しただけではない。休日一緒にプールで泳いだことがある。これで新人社員を飲みに連れていけ」と軍資金を渡された。

「幹部とは人の重荷を背負って3倍働く人なり『新しい産業には必ず光がある』。私自身が社長になるために胸に誓っている。

# こころの玉手箱



手帳(手前)には取引先との予定を赤い字で書き込む

### 愛用の手帳とノート

愛用の手帳で取引先との会合は赤い字、社内の重要会議は青い字とスケジュールを記している。このほか、経営会議の議事録なども自分でノートに記入する。システム会社の経営者は、スケジュールで仕事をしているイメージがあるかもしれないが、私の場合、紙の手帳も手放せない。

赤い字で少ないのが、トラブル処理だ。忘れがたいた案件がある。私が総括責任者として取引先の担当者が複数存在することがシステムトラブルの引き金になっていた。

取引先とシステム会社がひとつのプロジェクトを成功に導くかどうか勝負を懸けた。しっかりと勝負を懸けて議論すれば方向性を見いだせるはずだと分かった。この取引先とは今でも親密な関係にある。システム開発にトラブル

## トラブルを成功に導くカギに

1994年に帰郷してからは、製造業や流通業に技術支援をする部隊で矢張り早くプロジェクトを立ち上げた。99年に部長にまで上り、約100人の部下を抱えて毎日、終電まで働いた。世の中はパソコンの本格普及期に入り、取引先への提案書を山のように書いた。

2002年に西日本事業本部長という役員ポストを打診された。それまで手帳にびっしりのスケジュールをこなし、信頼する部下とともに成果を上げていたのに、「まだ現場にいたい」という思いが募った。

なんとか断ろうと社長室に出向いたものの、青園社長に「谷原は昔に短し、たすきに谷原は昔に短し、たすきに谷原は昔に短し、たすきに谷原は昔に短し」と笑い飛ばされた。けむに巻かれた気持ちのまま「西日本から新しい風を吹かせてほしい」と乗せられて03年、本部長に就いた。

# こころの玉手箱

姫野が SCSK の  
谷原社長にお贈りした  
「左馬」の書です

業界の重鎮から贈られた左馬の書



社長就任時にブロードの姫野  
社長からお祝いでもらった

められた。合併によって財務基盤は安定し、営業上のハンディも解消された。成長の目途は預けられないのはもったいない。成長のための挑戦という名目で過大な不動産投資を続けたあげく、資金繰りに窮するほど追い詰められた。

東京の自宅に「左馬」の書を飾っている。2016年に社長に就任したとき、システム業界の重鎮であるブロード（東京・千代田）の姫野恵悟社長から頂いたものだ。馬は石から乗るとよろけ、左から乗るとよろけ、よけないうまいように左から乗れという意味らしい。「利益ではなく、王道を走れ」という姫野社長の助言も胸に刻んだ。旧CSKの生え抜きの私が、同社の経営危機、住友商事系列との合併によるCSKへと歩んだ道は平た

## 「王道を走れ」の助言 胸に刻む

長という方向性は正しいとしても、社員がそれを実感できないような投資は王道とは言えない。左馬を見るたび、途方に暮れた当時の苦い思いをかみしめる。私がもうひとつ、経営の王道として意識しているのは「顧客目線」だ。客先に常駐してシステム会社は、顧客に育ててもらっている面が大きい。私自身が強く実感していることだ。だからこそサービスが取引先に価値をもたらしているか常に自問しなければならない。合併から10年。経営者として王道を踏み外さないよう自戒しつつ、CSK創業者の大川功さんから引き継いできた失敗を恐れない企業風土を根付かせたい。コロナ下でデジタルトランスフォーメーション（DX）が加速し、システム業界も変革を迫られている。これからの10年でSCSKの真価が問われる。若い力を登用しながら、新しい歴史を刻んでいきたい。

# こころの玉手箱

グラウンドコートとグローブ



長男が入った少年チームでは監督も務めた

野球のユニホームはタイガースの縦じましか買わないという意固地な父に反発したわけではないが、私は巨人ファンだった。結局、野球ではなくサッカーを選んだ。もともと走るのが速い、高校3年の試合でひどい骨折をするまでは体育大に進むつもりでいた。父は1993年に64歳で亡くなった。危篤の報を受けて帰阪した私はこのときばかりは会社を2日間ほど休んだ。東京に戻ってからは周囲に頑張っているところを見せようと、創業記念式典の社内論文に取り組んだのを覚えている。いま自身の仕事と家族

## 親子の絆生むキャッチボール

野球のユニホームはタイガースの縦じましか買わないという意固地な父に反発したわけではないが、私は巨人ファンだった。結局、野球ではなくサッカーを選んだ。もともと走るのが速い、高校3年の試合でひどい骨折をするまでは体育大に進むつもりでいた。父は1993年に64歳で亡くなった。危篤の報を受けて帰阪した私はこのときばかりは会社を2日間ほど休んだ。東京に戻ってからは周囲に頑張っているところを見せようと、創業記念式典の社内論文に取り組んだのを覚えている。いま自身の仕事と家族

日本経済新聞（夕刊）  
二〇二一年（令和三年）十月二十五日～十月二十九日  
「こころの玉手箱」に掲載された記事です。