

『青木さんの話』

1月23日(水)、大阪府中小企業青年中央会の「新春セミナー」にお客様と一緒に参加しました。このセミナーの目玉は、あの有名な人工衛星「まいど1号」プロジェクトの推進者、㈱アオキの青木社長の講演でした。青木社長は、「中小企業の社長がマイクを持つようになるとアカン」と先輩から教えられていたのに、その先輩から、「東大阪を元気にしようという旗振りをやれ！」と言われてやっているという事から始まりました。

青木社長のところは、万博景気の頃、昭和45年当時、まだ、10数人の小さな町工場だったそうです。その頃は、「ヨコ持ち」という制度があって、誰かが大手企業の設計図をもらって来ては、皆が集まって、「この部分は、うちがする」と言って、見積りを出し合って、仕事を分配していたそうです。しかし、青木さんは、親の会社に入社して10数年経っており、この東大阪で当たり前の「ヨコ持ち」制度に、危機感を感じたそうです。

そこで、一念発起してダイキンの工場に飛び込んだそうです。約束もとらずに訪問したので、守衛さんがガードする訳です。何度も何度も「注文が欲しい」という青木さんの声に押された形で、ダイキンの担当者に会うことが出来たのですが、ここでも、「何故、ここにいるのか？」という担当者に「注文が欲しい」と押し問答した上に、ひとつの設計図をもらう事に成功したそうです。

その設計図のパーツは、青木さんの工場設備だけでは「ムリ」なので、それこそ「ヨコ持ち」で皆に協力してもらって10個納品したそうです。品質的には、何とか合格が出たのだそうですが、値段がまったく合わなかったそうです。そんな風にして、ダイキンという大きな企業に入り込んだとの事です。

■「儲けは信じ合う者同志から生まれる」

その後、ダイキンはトヨタ方式を導入する事になったのですが、あの泣く子も黙る「カンバン方式」ということで、ダイキンから指導チームが来るのを構えてびびっていたそうです。その時に来た先生が、青木さんの顔を見て「お互いに儲けるために来ている」と言って、青木さんに「儲ける」という字を書くように指示したそうです。ポカンとしている青木さんの様子を見た先生は、自分で「儲け」を書いて、「儲け」とは、人が言う者とバラすのではなく、「信」と「者」にバラして、お互いが信じ合うことから始まるのだと話してくださったとの事です。

一方的に押し付けられると構えていた青木さんは、一挙に、気持ちが緩んだそうです。「信じ合う」という言葉が「腑に落ちた」のです。そして、その先生は、儲けるために魂を入れると言って、「魂」という字は、「云」と「鬼」から出来ているので、「鬼になって言う」と話されたそうです。結構、ピンピンと指摘されたとの事です。が、「儲ける」ことが目的であり、「カンバン方式」は手段であり、お互いに信じ合うことがベースになって、鬼のように厳しく指導されるという事が共有されていたので、スムーズに行ったとの事です。

この「信じ合う」という事は、非常に重要であり、経営者と社員との関係においても大変重要なものなのです。社長であれ、幹部社員であれ、自分より下の者に対して、「自分の給料より多くなってもらう」という気持ちを持つことが重要だとおっしゃっていました。ちょっと耳が痛い人が多いと思います。

■ボーイング社の世界一小さな認定工場

こんな風に、ダイキンさんとの直取引が始まったそうですが、次の大きな転機がボーイング社との出会いなのです。10数年前に、青木さんの会社は30名を超えるようになっていて、何かのご縁でボーイング社の部品をつくるチャンスが来たのです。ジェット旅客機の部品は100万点を超えるそうですが、どの部品も超精密な品質が要求される訳です。ISOという基準をご存じと思いますが、ボーイング社と取引するには、ボーイング社の事前調査に合格する必要があります。

この時、大手企業と青木さん工場の2社を調査されたのですが、何故か青木さんの工場のみが合格したのだそうです。ボーイング社の調査団に通訳する日系3世の方がおられて、青木さんは、スムーズに自分のペースで話をする事ができたのです。もちろん、社員さんも同じなのです。一般の通訳を介して会話すると、ペースが狂ってしまい青木さんも社員さんも自分を失うのですが、日本語が分かる社員さんとの会話なので、自分のペースを保てたようなのです。

ある時、青木さんは、その通訳の社員さんに合格の訳を聞いたそうです。その答えが「社員さんの目が輝いていた」という事だったそうです。こうして、ボーイング社の認定工場になって経営が安定して来たのです。

■「東大阪をなんとかせなアカン」

青木さんの会社は、お蔭で経営が安定して来たのですが、1万社を超えていた東大阪の地域企業が、ドンドン減って8千社になって来たのです。ドンドン廃業する工場が出来て、街がゴースト化し始めるのです。人が減るといふ事は、技術の伝承という危機もあるが、町の活気という面でも悪影響が出るのです。当時、東大阪という町は、きたなくて、ぶっそうな町になっていて、「ひったくり」などのワーストに入る状況だったそうです。町に住む人も「大阪の東の方に住んでいる」と答えて、「それじゃ、生駒ですか」と訊かれると「生駒の西です」と答えたというエピソードがある程だったようです。

こんな時に、先輩から「町おこし」のリーダーに担ぎ出されたそうです。「飛行機」から「ロケット」そして「人工衛星」と転々としたのですが、東大阪の物づくりの技術を結集するプロジェクトになったのです。あの有名な「まいど1号」は、このような背景があって、青木社長がリーダーシップをとって、多くの人を動かしたのです。国の助成もあって、マスコミに取り上げられて、ドンドン東大阪の評判が良くなって来たのです。

すると全国から「仕事」や「人」が来るようになったとの事です。「なんとかせなアカン」から生まれた「人工衛星」といふ「夢」を通して、地域の技術を結集し、それをマスコミを通じてPRされたのです。もちろん、「夢」だけでは「人」+「夢」=「儂」に終わるのですが、それを実現させる「技術」といふ「裏づけ」があつての事なのです。青木さんは、技術の伝承という面でも「若い人」が来るようになって、喜んでいるとの事でした。この「まいど1号」は、2008年後半に打ち上げられる予定との事です。ご成功をお祈りしたいですね。

注)いつもの楽笑さんの言葉、「夢は人を育て 夢は社会をつくり 夢は心を豊かにする 夢をもちなはれや〜」がピッタリな話ですね。

■「感性」

お話の中で、青木さんは「感性は、壁にぶつかった回数だ」と話されました。私は、この言葉を聞いて、咄嗟に「壁突破力」を思い浮かべました。12月8日号で「パワフル化3段階」をご紹介して

いますが、その第1段階で「3つのスキル」の向上ということで、

- 1)「リレーション構築スキル」
- 2)「ヒアリング・スキル」
- 3)「壁突破スキル」

と書いています。参照：<http://www.web-ami.com/mailnews/071208.html>この3)「壁突破スキル」を思い浮かべたのです。

この「スキル」と「力」の違いなのです。青木さんの言葉で、ハッと「スキル」ではなく「回数」なんだ！と思ったのです。なるほど、現場で戦っておられる青木社長の言葉には重みも深みもあると感銘したのです。一般に、「ものづくり」の世界では「知識・技術・技能」の3要素が重要と言われておりますが、青木さんの話から、「知識」や「技術」というレベルを超えた「ものづくり」の「技能」という個人という存在の重みを痛感したのです。「知識」があつて「技術」もあるのだが、「技能」が不足すると製品はうまく仕上がらないのです。私は、青木さんの「感性」は、この仕上げに必要な「技能」を指すと思ったのです。

「細部に神宿る」という言葉がありますが、コマ何ミリという世界、特に、1000分の何ミリの仕上げる「技能」が「ものづくり」に必要なのです。青木さんの「壁」には、現場の技能という「ドロ臭い」部分があつて、その熟練の技能から出る「1000分の何ミリ」という「ピカッ！」と光るといふ「研ぎ澄まされた」ものと思うのです。この日常の「ドロ臭い」を通して積み重ねた経験が「ピカッ！」と光輝くのは営業や人生と言った分野も同じように思います。安易に「スキル」と「モデル」とかカタカナで表現して、「ピカッ！」が先行する時代で、「やり方」を覚えれば、誰でもうまく行くと思うような風潮になっていますが、「壁突破力」というレベルには「ドロ臭い」をベースにした「根性」というものを再確認したいと思います。

■「誇り」

最後に、ある本を朗読されました。ある所に居酒屋があるのですが、その居酒屋には、一流企業の社員も地元の企業の社員も飲みに来るそうです。若い人たちは、うち融けてワイワイと会話するようになるのですが、女性もいるので「どちらにお勤め？」と訊かれるのです。一流企業の社員は名刺を出して名乗るそうですが、地元企業の社員は頭に手をやりながら「ちょっと・・・」と口ごもるそうです。この「ちょっと・・・」という言葉で、女性は察しするのだそうです。

ところが、ある青年は堂々と「〇〇工務店」と名乗ったそうです。その青年は「自分が一番と思っている」と誇らしげに会社を自慢したそうです。この「自分が一番と思っている」という青年の輝きは想像できるでしょうか？素晴らしいですね。この恋の顛末は別にして、男の私も惚れますね。「鏡の法則」と言いますが、社長、自ら「自社が一番」と誇りに思っているでしょうか？社員さんの不足ごとばかりボヤいていませんか？こんな素晴らしい青年がいても「朱に交われば赤くなる」ですよ。社長さん、幹部社員の皆さん、社長や同僚、部下の方々を誇りに思うようにしようではありませんか？上層部自ら「こんな会社・・・」では、明日はありませんよね？まずトップから「自慢」するようにしましょう！

この話を朗読される時に、度々、青木さんは胸を詰まらせておられました。青木さんは、この本に出会って10数年と話されておりましたが、この話を何度も反芻されているとの事です。つたない私の文書ですが、何度も味わって頂ければ幸いです。

■まとめ

- 儲けは信じ合う者同志から生まれる
- 「儲ける」という共通の目標を持って、「トヨタ方式」と手段で鬼になって「魂」を入れる。
- それを実現させる「技術」という「裏づけ」がある「夢」が重要。
- 「感性は、壁にぶつかった回数だ」
- 「ドロ臭い」の積み重ねから「1000分の何ミリ」の「ピカッ！」が生まれる
- 「自分が一番と思っている」という青年の誇らしげな輝き