

『人間万事、塞翁が馬』

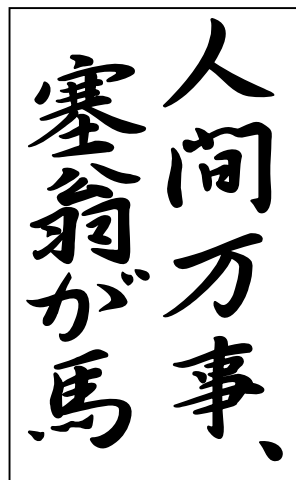
1. 「波乱万丈」

私が、最初に「壁」にぶつかったのは、高校時代と浪人の頃です。子供時代は、身体が弱かったが、成績の方は、クラスでトップの方だったので、いつも学級委員などをしていました。しかし、高校は進学校に進んだのですが、入学時に約1ヶ月休むという事態になりました。やっと、元気になって学校へ行くと「数Ⅰ」などは、教科書の半分以上が終わっていました。

こんな状態で、成績は低空飛行のまま卒業し、見事、どの大学にも受からず(まあ、医学部を受けたのが間違い)に、浪人生活に入りました。予備校は、YMCAの土佐堀というのが定番でしたが、私は、サンケイ新聞関係の富士学院という所に行きました。ここで、**京都大学の理学部院生の講師に出会い「数学」がよく理解できるようになったのです。**これが、人生初の「塞翁が馬」だったのです。

1年浪人して関西学院の商学部に入りました。理科系だったので数学の点数で受かったような感じでした。文系の学部なので、余り、面白くないと思っていたので、友人に誘われるままにゴルフ同好会に入ったのです。家庭教師をしながら、ゴルフ練習をしていました。2級上に入江勉さんがいて、日本アマのチャンピオン、その後、プロになりました。私たちの同好会も体育会と同じ練習場だったので、入江さんの練習に見惚れたものでした。ところが、大学2年の夏に、急性腎炎を患い完治せずという状態になったのです。この時に、**西治辰雄先生**に出会い、相談して、何とかして必要な出席日数を確保すれば、語学試験を受けさせて頂くという計らいを得たのです。

そして、3年生になって、西治先生のゼミに入り、**統計学・OR**を学んだのですが、実は、腎炎が完治していないので、ゼミに出席というのは、多分、必要な日数に達していなかったかも知れない位でした。ここで、**またもや「塞翁が馬」**があったのです。4年の夏に理学部の有料コンピュータ講座を受講して、夏休みに講師の先生と「ノーマル分布」と「ポワソン分布」の乱数を発生させて、ノーマル乱数は在庫補充、ポワソン乱数はお客様の発生と売上数とした**シミュレーション・プログラム**を作成したのです。これが、卒業論文になったのです(当時の文系では、珍しい)。この経歴が、トヨタオート大阪への就職にも繋がり、福井社長、十河専務、トヨタの方々、IBMの方々などに出会うキー要因になったのです。参照：<http://www.web-ami.com/cl/003.html>



2. 自力開発でコンサル的要素を身につける

こんな事情で、トヨタの一員として、主に、コンピュータのソフト開発をしたのですが、私は、関学の時に、富士通に大変お世話になっていたのが富士通びいきだったのですが、福井社長は、「**IBMの方が君のためになる**」と言って、高いけれども自分の能力でプログラム開発するIBMを選んでくださったのです。これも「塞翁が馬」だったのです。

富士通を選んでいたら、トヨタの標準システムというパッケージがあり、よく似た規模の会社のシステムをカンタンに導入できたのですが、何せIBMですから、全て、自分で考えてシステムを構築したのです。この事が、実を結んで、キョーラクの辻さんと出会うことになったのです。辻さんとは、昭和57年からのお付き合いで、今もお世話になっています。私と同じ牛年生まれですが、一回り上なので、本当に可愛がって頂いています。参照：<http://www.web-ami.com/cl/029.html>

3. 「知識データベース」

順調だったトヨタオート大阪での生活だったのですが、私は、平成元年に経営企画の室長という大役を担って、役員から「もうコンピュータの開発や日常業務はせんでええから何か会社のために大きなことを考えろ」とミッション付けられたのです。この時に、トヨタ自動車システム部の内山さんに相談して、トヨタが始めてディーラーにJit方式を導入する「物流改善プロジェクト」を教えて頂き、紆余曲折がありました。オート店のモデルになり、システムを使う方式のモデルになったのです。当時のトヨタは、大変なコンピュータ嫌いでしたが、私達が「改善」x「システム」で着実に進めるのを評価して下さりました。約5年、トヨタとお付き合いしました。<http://www.web-ami.com/cl/058.html>



しかし、またまた、「万事、塞翁が馬」で、出る杭は打たれるという憂き目に遭い、関連会社に再就職することになったのです。福井社長に「社長はクルマの道、私は、システムの道を歩みたい」と申し出て退職する事態だったのです。再就職先は、大阪トヨタ(当時)の子会社でIBMの特約店をしていました。ここで、営業部の次長として、180度転換した人生に挑戦したのです。右上は、IBMが特約店向けにつくった「製造業向けの知識データベース」というものです。製造業を営業する時にぶつかる諸問題を解説してあるものです。私は、この「知識データベース」というネーミングが、さすがIBMと関心して、今も、自社のホームページづくりにも応用しています。

4. 壁突破法

私は、船井総研で客員経営コンサルタントの資格を得て、経営コンサルタントを目指して、平成7年7月に独立しました。僅か2年ほどの営業経験しかなく、しかも、お客様ゼロ状態からスタートしました。トヨタオート大阪からの退職金は、ホントにアツと言う間に消えるのを経験しました。しかし、さくらKCSの水島さんに「PL法セミナー」を手伝うチャンスを作って頂き、彼の部下の方とフォロー営業をさせて頂いたのです。この回ったお客様の中からT社のコンサル案件が生まれたのです。初年度、1,000万円という契約でした。折りしも「阪神淡路大震災」の復興需要も手伝って、売上が16億円から20億円という成果になったのです。この1,000万円で息を吹き返して、社員を雇うことになったのです。

このように、人生には「壁」が何度も立ちはだかるものです。69号で「能力」= Σ (知識) x Σ (経験)と書いていますが、壁から目をそむけずに、「看脚下」で、自分の出来ることから順に着手して進めると、 Σ (知識) x Σ (経験)をドンドン蓄積できて、何かの手応えを掴むようになるのです。神様は、この姿を見ていて、「福の神様」を派遣して来れるという「自助努力」が優先する「他力本願」的な展開に発展するのです。Never give up!

【まとめ】

1. 「人間万事、塞翁が馬」・誰でも何度も山谷を経験する・目をそむけるな!
2. 全て、自分で考えてシステムを構築・IBMのお陰?
3. 「知識データベース」・IBMから学んだもの・散逸させずにまとめると威力が出る
4. 壁突破・「能力」= Σ (知識) x Σ (経験)で、必ず、突破できる

【AMIニュースのバックログは<http://www.web-ami.com/siryo.html> でご覧になれます!】