

## 『2009年の展望』

### 1. 「2009年」とは

まず、個人的な事ですが、今年、還暦を迎えました。私も「いよいよ」という漠然とした感じで「シルバー・エイジ」を意識し始めました。7月に満60才になりますが、60才を迎えるにあたって参考になる考え方として、五木寛之さんの著書「林住期」というものを参考にしています。五木さんは、人生を100年として、

「学生期」(0～25才) : 学習し体験を積む時期。

「家住期」(25～50才) : 就職し結婚し、家庭を築く時期。

「林住期」(50～75才) : 人生でもっとも充実した時期で本当にしたいことをする時期。

金のために何かをするのではなく、金のためにはなにもせず、旅をする。

夫婦は愛情ではなく、友情を育む時期。

「遊行期」(75才～) : 旅に出て自分は何者かということを見極める時期。

と4つの時期に分けています。そして、五木さんは、この「林住期」こそ人生のピークの時期であり、この時期を充実した気持ちで過ごしてほしいと書いておられます。

私は、孔子の教えの10才刻みを尺度として来ました。それでは「耳順」ということになります。それは、とやかく若い人に言うのではなく、若い人の意見を聞きなさいという意味で「耳順」としていると解釈しています。この時代の生き方として良い尺度と思っています。この孔子の「耳順」をベースにしながら、五木さんの「林住期」の「**金のためではない**」を踏まえて「無欲の大欲」で「本当にしたい事」にチャレンジして行きたいと思うのです。「無欲」とは、意外に難しいものだが、現実的には、子供たちは巣立ち、マンションのローンも完済が近づき、年金の一部(報酬比例部分)も頂けるようになる。それこそ、この個人的な面を反映すれば、究極の損益分岐点比率になるのです。これを背景にして、「賈」という文字のように、「一から十の知識」という「知識・経験」を活かして行きたいと思っています。

さて、一般的な2009年ですが、私は、アメリカがオバマ大統領になった事で国内優先の政策が露骨になると思っています。アメリカを代表するビッグ3始めとして、主だった企業がリストラを余儀なくされるのですから、民主党政権は、雇用回復を第一に掲げて、例えば、アメリカに進出した工場にも国内産比率の向上を要求するようになると思います。日本の部品メーカーは、輸出という方法では、ビジネスが困難になると考えています。一方、中国やインドというBRICKSの国々は、内需という面では、日本や欧米と違って堅調なので「成長」という風に思っています。「円高」が大きな壁になりますが、BRICKSとの付き合い方が大いなる課題と思います。私は、インフラ企業、例えば、新幹線などの輸出でチャンスが拡大すると思います。

しかし、このような大きな動きには「隠された部分」が反映されていないのです。一般の中小企業は、大変なサバイバル・ゲームになると思います。M&Aも視野の内ですが、「一緒」(コラボ)が本当の意味で重要になると考えています。「一生懸命」⇒「一所懸命」⇒「一緒懸命」へとシフトすると確信しています。「一緒懸命」をキーワードとして、2009年を乗り切りたいと思っています。

### 2. 『初夢』

昨年は「次の10年、人づくり、システムづくり」というテーマを掲げました。これは、永遠の課題でもあります。「人づくり」という面では、着実に実績を上げて来ていますが、「システムづくり」の面で

は、昨年は不十分に終わりました。「次の10年、人づくり、システムづくり」は、普遍的なテーマなので、今年も同じテーマで行きますが、特に「システムづくり」という点に力を注いで行きたいと思っています。

また、「人づくり」には、「一緒懸命」というテーマを取り入れた「共創」というものにチャレンジして行きたいと思っています。小さな会社で覇権を競うのではなくて、他社とコラボして、自助努力をベースに共通目標に向かうのです。この「共創」という視点の「人づくり」にもシステムによる「見える化」を織り込んでPDCAサイクルを回し易いように持って行きたいと思っています。「テコの原理」と自己中心的に表現した時代もありましたが、「共創」というコピーで多くの仲間と関わって、大きな成果を出せるように頑張りたいと思っています。

#### 競争から共創へ

1. 一生懸命
2. 一所懸命
3. 一緒懸命

さらに、「当たり前」という尺度で社員教育の徹底を図って行きたいと思っています。今年のように、不況になると何と言っても「売る」というパワーが重要です。「営業マン」という方の能力UPが急務なのですが、「儲かるQC」という「手順・ツール・トーク」づくりを始めとして、こんなの当たり前という尺度を再認識して、現状とのギャップを埋めて行きたいと思っています。「セールスに王道なし」と言いますが、やるべき事を徹底する方針です。「アプローチ・ブック」による商品知識の充実や「売り方」の標準化など、本当に「当たり前」という事を徹底したいと思っています。

### 3. 最後に

人生には「節目」というものがあります。「変るべき時に、キッチリ変る」という事が重要です。前号の「2008年の回顧と反省」でも少し触れましたが「健康」という事が重要です。企業の「贅肉」は「損益分岐点(BEP)比率」で分りますし、個人の場合は「BMI」という数値です。当社は、個人的な面で、年金の比例報酬分や住宅ローンの完済などの固定経費に必要な部分が軽減されるので、社長として会社から持ち帰る「金」が少なくても良くなります。これを実行すると当社のBEP比率はドラスティックに低くなります。このアドバンテージを活かして「貧すれば鈍する」という格言の縛りから開放されて、「本当にしたい事をする」をやって行きたいと思います。

また、個人的にもBMI値を「健康水準」に向けて改善する為に10kgの減量を行いたいと思っています。今までに、「減量」に成功したことはなかったのですが、「還暦」という認識を忘れずに、自分が努力できる減量法を持続したいと思っています。BEP値の改善は、時間とともに年金やローン完済という事で着実に改善されますが、BMI値は「自助努力」がキーなので、心して頑張りたいと思います。

#### 【まとめ】

1. 2009年は「節目」の年であり、キチンと「変革」できる所が伸びる
2. 「一生懸命」⇒「一所懸命」⇒「一緒懸命」というシフトが「変革」のキーワード
3. 「当たり前」を徹底する事が最大の「王道」
4. BEP値、BMI値の改善で「健康」になる

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