

「何のために働くか」

1. 大阪府中小企業家同友会

私は、今年3月2日付けで大阪府中小企業家同友会に入会し東住吉阿倍野支部(東阿支部)に所属しています。実は、先行して1月からゲストで例会などの参加させて頂いているので、実質的には半年以上も加入しています。その間に、会員間の情報ツールとしてのメーリング・リスト(ML)やFacebook(FB)のグループが出来たりで情報交換が活発で、それだけでも、大きな影響を受けました。

実は、10年ほど前にも半年ほど同じ東阿支部に所属していた事がありました。その頃は、やっとメールが名簿に公開される状況でMLなどの利用はなかったように思います。また、当社も8名規模で最高の業績を出した頃でしたが、9.11テロ事件の後、急激に市場環境が変わって、当社も激変した時期でもあり、あまり同友会の活動に参加する精神的な余裕もなかったので、例会に2・3回参加した位で退会しました。

それから、10年ほど経過して、京都のお客様たちが同友会に参加されていて、若い方々が積極的に参加されているのを見て、「同友会病になるなよ」と批判する気持ちが強かったのです。しかし、あまり否定ばかりではいけないので、もう一度、再加入する事になりました。e-doyuというシステムもあって他支部や分科会の状況もよく分るようになっていて、まず、オンリーワン研究会に参加するようになりました。素晴らしい企業の生き様を聞く機会に感動しています。また、こういう会合で名刺交換した方からFBの友達申請があり、支部の活動に招待されるようになり、さかい支部や河南支部にも顔を出しています。

私は、経営コンサルタントを生業としていますが、実は、「オタク」な性格で、このように記事を書くのが天性のようで、コツコツと情報発信するのが好きで、お客様を訪問する以外は事務所で仕事している状況でした。今年、同友会に入って、若い経営者と接するようになり、MLやFBなどのメディアを通じて交流するようになり、63才になって大きく生活スタイルが変化しました。三男曰く「社長、非常に変わった」という程変わって来ました。今のところ、同友会に再加入してよかったと満足しています。

2. 同友会の例会スタイル

同友会の例会は標準化されていて、毎回、メインの報告者が約50分スピーチし、6~8名のグループに分かれて、その発表内容について質問事項や感想を交換し合い、さらに、共通テーマに従って、グループ討議を行い、それをグループの代表者が発表するというスタイルです。そして、例会が終わってから懇親会と流れるのです。私は、仕事の関係もあって懇親会を遠慮するケースが多いのです。

約2時間半で、この例会スタイルを行うので、特にテーマによっては時間が足りないケースもありますが、毎回、結構、考えさせられるテーマで良い勉強になっています。これらは、同友会の方が準備しているのではなく、会員の世話役が各担当テーマで活動されて運営されているのです。例えば、例会の発表される場合でも事前に何回も予行演習されて、世話役がアドバイスされて、整理された発表になっています。

会員の自主的な運営なので、世話役の方は大変だと思います。中小企業家と言っても零細な企業も多く、社長業だけをしている方は少ないので、本業に支障をきたさないようにするのは大変だと思います。支部長になった方の話を聞くとほぼ毎日何かしら同友会活動に時間をとっているとい

う事なので、本業への影響を心配する位です。

3. 例会テーマ

さて、このレポートの本題に入ります。実は、7月24日に河南支部の例会に参加しました。これは、さかい支部の間下さんと名刺交換して、FB友達になった事でさかい支部の会合に参加するようになり、たまたま、同じグループで同席した河南支部の豊岡さんのFBから招待して頂いて参加したという背景があります。まるで、Facebookの友達連鎖のような繋がりで開催した訳です。

この例会のメイン報告は、社会福祉法人ふたかみ福祉会の常任理事である寺村美知子さんが「かがやく社会をめざして」～みんなが幸せになるために～と題してスピーチされたのです。独自の後援会組織をつくって、川島英吾さんのチャリティコンサートを開催したり、バザーの収益を寄付するなどの資金援助のビジネスモデルを持っておられて、結構、大きな自己資産を持って活動されています。同席された同じ業界の方も羨むほどの資金調達力を持っておられました。こういうビジネスモデルの存在を知り、いい勉強になりました。

グループ討議のテーマは「あなたは何のために働いていますか？」というスピーチに関連したものでした。「何の為に・・・」と真正面から問われると答えに窮すると思います。この例会では

- ・世の為人の為
- ・生活する為に
- ・金儲けたいから
- ・楽しく仕事して他人を楽しくしたいから
- ・ボケない為に
- ・家族の為に

など沢山の意見が紹介されていました。

私も皆さんの全ての要素を含んでいますが、敢えて表現すれば「三男が自立する為に」という点が一番大きいのです。自宅も事務所もクルマもローンは全て完済し、63才ですが年金も報酬比例部分や基金の分を頂いていますし妻も同様になるので収入的には困らない状況になっています。従って、「何の為に」と言えば、老後もイキイキと自分らしく生きる為にという点も加わりますが、この既存環境の安定の中で三男の事業を確立する為にという点が非常に大きいのです。もちろん、経営革新の認定を受けた「NASA」CRMを採用されるとお客様の営業部門が一新する物なので「世のため人のため」という部分も大きくあります。

4. 「百歳人生」の為に

私は、働くことが楽しいので「お客様の為になる」という間は現役で行こうと思っています。こういう物書きも才能の一つなので、今後とも活かせて行きたいと思っています。究極は「百歳現役」なのです。中小企業家同友会で若い方々と接して「心の若さ」を保って行きたいと思っています。若い方々から「元気な爺さんやけど、違和感ないなあ」と受入れて頂けるように心体とも鍛え直して「柔軟性」を保って行きたいと思っています。ホンマに「百歳人生」から見れば、63才の今は入口に立ったところですよ。これからも若さを磨いて行きたいと思っています。