

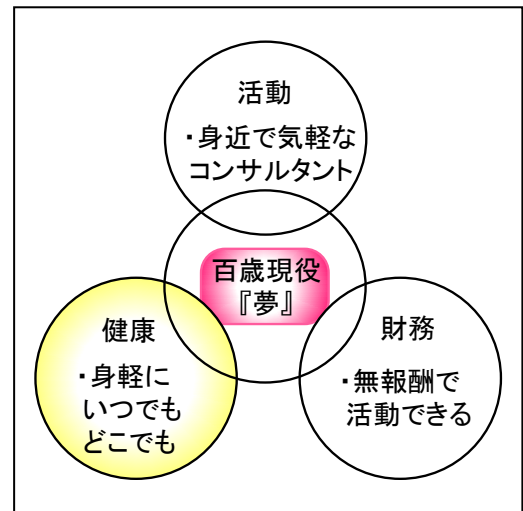
「自己変革」

1. 変革の3要素

右掲は、9月19日に大阪商工会議所南支部の経営サロンでお話した「ちょっとの差でおまけの人生をEnjoy&Fun」で使用したパワーポイントから抜粋したものです。私は、来年、65才になり敬老の日にお祝いされるようになります。まだまだ、気分的には若い心算でいるのですが、年齢は容赦なく毎年1才ずつ進んで行きます。「シルバーエイジ」に備えて自己変革を諮る必要があるのですが、その要点を経営サロンでお話しさせて頂いた基本骨子です。

経営コンサルタントとして企業変革のご指導を積み重ねて来たのですが、「企業」として「変革」を進める際に重要な3つの要素(財務・商品・営業)を個人に置き換え「百歳現役」=「財務」x「健康」x「活動」という式で戦略展開するというものです。ベースは、「財務」と「健康」なのです。この基礎が危ういと幾ら「百歳現役」と叫んでも難しいのです。その上で、人に役立つという「活動」が加わるのです。幾ら、積み重ねた経験があっても「財務」と「健康」がなければ、その「経験」を若い人たちに伝えることができないのです。こういう大まかな構図を描いた図になっています。私の場合、「百歳現役」という戦略目標は職業的に可能であり、また、自社にも貢献する面でも重要な役割になっています。

その上で「活動」なのです。お金があり健康であっても「人に会う」という刺激がないと老齢化してしまうのです。これはシルバー時代を迎える人の最大の課題であり、多くの方は退職とともに全く連続性のない世界に入るという流れなのです。しかし、「老齢化」を避けるためにも若い人たちと本音で交流できる環境をつくる必要があります。対人的なことでは、誰しも保守的に陥りやすく、どうしても、同じ仲間内での交流に偏りがちになりますので、脱マンネリを図る必要があります。



2. ベースが大切

「財務」の箇所では「無報酬で活動できる」とありますが、「衣食住」という基礎的な面で、私の場合、住宅と事務所の2つの物件を所有していますが、両方ともローンを完済していますので、立体駐車場を含めて月額管理費4万円があれば「住」の部分はローコストで済みます。「衣」と「食」は贅沢しなければ、「年金」で「衣食住」を賄っておつりがあります。おまけに妻も元公務員だったので年金を頂いておりますし、自分で事業を起こし、三男が事業を継承してくれるので、会社からの少ないながらも所得もあるのです。

この身軽な「財務」状況を活かすにも「健康」が重要であり、「身軽にいつでもどこでも」と書いてあるように活動できることが重要です。この為、昨年から「ウォーキング・ダイエット」を始めて月間200Kmのウォーキング(30分以上連続が条件)を課して、94キロにもなっていた体重を1年半で80キロを下回り、BMI=26に近づいています。18.5~25が標準とされておりますので、もう少しのところ逼迫しており、理想の22を目指してウォーキング・ダイエットを進めたいと思っています。

また、最近、「腹凹(はらぺこ)法」という腹筋を動かしながらウォーキングする方法を取り入れて、最大の弱点である「腹筋」を引き締めるということにもチャレンジしています。トヨタで教わった「工程で品質をつくる」を実践していると自分で気に入っています。これは習慣になって来ています。

3. 「百歳現役」には「活動」がキー

人生の戦略目標を「百歳現役」と掲げています。確かに、百歳になられても現役でご活躍されている方がおられます。私の本職である経営コンサルタント業も体力は余り必要としない分野で、経験を活かしておりますので「値打ち」= Σ (経験) とすれば、今後、ますます、皆様方にお応えできるようになるのです。右掲は中国の格言とされていますが、トヨタでもイエローハットの鍵山さんもこの尺度を重要視しています。

中国の格言 10年偉大なり 20年畏るべし 30年歴史になる 50年神の如し

私は、平成7年の創業ですから18年を経過しましたので、この尺度にあてはめると「偉大」を通過して「畏るべし」と普通の方からは尊敬を受けるような経歴に近づいているという事になります。実際に、15年もおつきあいして役員になっている会社もあります。また、今、64才ですから100才まであと36年もあるので、通算54年になり「神の如し」という状態に近づいている勘定なのです。会社も「時流適応」が可能なソフトウェア会社であり、しかも、オリジナルをメインとする会社づくりを目指していますので、三男の代から、三代目・四代目へと継承されていると期待しています。

この方向性が変わらなければ、「値打ち」= Σ (経験) という図式が活きるので、ブランディング戦略の一環にも役に立っていると思っています。ますます、ベースの「財務」と「健康」が重要になり、若々しい心身を磨いて行きたいのです。

4. 禅宗のお坊さん

私は、サラリーマン時代はトヨタ系販売店に勤務し、平成元年にトヨタ自動車の物流改善プロジェクトでオート店系列のモデル店になり、唯一システムを使用するモデル店になり、後に「C90」というトヨタの標準システムも原型になるプロジェクトのリーダーを経験しました。

このトヨタ方式の物流改善では、まず、「座学」で鏝本課長の集中4日間の講義があり、その後、プロジェクトが始まり、現場指導で平野係長、横井主任のご支援を得て「Jit方式の新車整備」を構築しました。営業所から「登録予定日」と「配送希望日」をシステムで入力して、新車整備の平準化を基準にして「山崩し」を行うもので、タクトタイムを決めて、作業工程を分割して「標準作業」を確立して行くものでした。さらに、整流化という視点では、配送コースを考慮した整備順序を決めるという方式でトヨタ方式のエッセンスを込めたものでした。また、システムを利用しているので、ベテラン営業マンも新人も差別なく日程を組むことができたので定着性も高いものでした。

このトヨタの方々とのお付き合いは計4年にもなったのですが、これらの期間で学んだ中に「禅宗のお坊さん」という姿なのです。彼らは、トヨタ自動車の社員という立場をわきまえて、私たちとのお付き合いも華美ではなく、しかも、自弁でやっておられました。この姿は「禅宗のお坊さん」に思えたのです。戦国時代の禅宗のお坊さんは大名などの軍師でもあったのです。普段は、農業をして自立した存在であり、いざという時に、身軽に動き、かつ、守るものがないので相手が殿様であっても適切なアドバイスができたのです。

私は、この姿を目標にしています。顧問契約しているお客様から顧問料を頂いていますが、社員でデザイン担当の恵美さんやシステム担当の三男の給料に充当しており、お客様の企画やHP、システムなどを費用を気にせずに着手できるようにしています。自分の分は可能な限り少なくして行きたいと思い「禅宗のお坊さん」にあこがれています。