

「男気：黒田の恩返し」

1. 「黒田の恩返し」

右掲は、今年メジャーの20億円のオファーを蹴って、古巣広島カープに、年棒4億円＋出来高で戻ってきた事で「男気」と話題になっている黒田投手です。メジャー在籍8年ですから、後2年で10年となり、高額メジャーリーグの年金獲得の権利が出来るという背景があるのです。同じように、松坂投手がソフトバンクに入りましたが、彼は、メジャーに見放されての国内復帰なので非常に値打ちが違うのです。

記録を見ると広島カープは'91年に優勝して以来、リーグで長く低迷しているのです。黒田投手は'96年の入団との事で優勝を味合わずに'08年にメジャーのドジャーズへFA移籍という形でチームを離れたのです。その時の記者会見の様子がビデオで見えますが泣いているのです。FAですから広島に多額の金が入ってくるのです。見様によったら貧乏な家の娘が身売りされたようにも見えるのです。私は、広島カープは市民球団と言われており、貧乏球団なので、例えば、阪神へFAで移籍した金本選手や新井選手も、ほぼ、この心境ではなかったかと思っています。金本選手は阪神で引退、新井選手は阪神でポロポロになって広島に復帰なので、バリバリで復帰した黒田選手の価値が桁違いにあるのです。

日本人は、こういう人情物語に弱いという性格が今も流れているのですね、カープ女子、最近バズーカ女子とも言うようですが、広島のキャンプ地に大挙して押しかけており、広島のキャンプ巡りツアーは完売との事です。「銭じゃ買えない人心・・・」という歌詞がありますが、大金を捨ててまで自分を育てたチームやファンの為に戻るとするのは「男気」そのものですね。こんな日本人が今もいるのだと再認識したのです。



2. 「疾風勁草」

黒田選手を調べてみると大阪出身で上之宮高校から専修大学を経て広島カープというコースだったようですが、高校時代は日本ハムで活躍した西浦選手の控え投手だったとのことです。専修大学を1部リーグに押し上げる活躍をしてドラフト逆指名の2位で広島カープに入団したという経歴があります。初登板初勝利を巨人戦であげ、その年は6勝9敗という記録が残っています。今回のメジャーから戻ってくるにも、何度も広島から声をかけられていたとの話もありますので、広島カープとは縁が濃い関係だったようです。

さらに、「疾風勁草」という言葉があります。意味は「苦境や厳しい試練にあるとき、初めて意志や節操が堅固な人であることが分かるたとえ。」とあります。広島カープに戻った黒田選手は、まさに、メジャーへのFAで広島カープの苦境を救い、また、節操を守って再度、メジャーの20億円と言われるオファーを蹴って、僅か4億円＋αという契約で広島カープに戻り、苦境を救うという素晴らしい人なのです。すでに広島の年間BOX席は完売したとの事です。40才という年齢ですが、広島カープの為に桁違いの経済効果を出しているのです。正しく「疾風勁草」の人と思えるのです。

「シビレル」という表現がありますが、まさに、浪速の男の気概の強さ大きさを感ずります。比較するのは可笑しいかもしれませんが、この黒田投手の話をもっと自分に置き換えてみると「小さいさ」を感じるのです。しかし、ちっぽけでも、それは自分なりの恩返しがあると思うのです。演歌の歌詞ばかりで恐縮ですが「受けたご恩は世間に返す」という北島三郎さんの歌があります。母から60才になる時に、「60からはおまけの人生」「75位までは働ける」と教わり、この言葉を大切にしていきたいと思っています。

3. 「愛語回天」

私は、サラリーマン時代、トヨタ系販売店に勤務していたのですが、その時、トヨタの方から「愛語回天」という言葉を教わりました。「相手を思っかけてかける言葉で、その方の人生が変わる」という意味です。この話を聞いて、すぐに自分の「愛語回天」を試してみたのです。一例をあげますと

・IBMの方が榎野君の為になる(故福井社長)

⇒昭和54年にコンピュータを入れ替える際に富士通かIBMかという選択の時

・System in search of mission(故十河専務)

⇒コンピュータを導入する「使命」(目的)を見失うなよというアドバイス

・クルマが売れるコンピュータを作れ(故福井社長)

⇒昭和50年、IBMシステム/32を導入する時

などと当時、管理職になっていたのですが、若い時の社長や専務から頂いた言葉が今の自分になっていると感謝したものでした。

ところが、同じトヨタ系販売店に勤務していても「愛語回天」という言葉に程遠い状態の方も数多くいたのです。他社の方でしたが、「榎野さん、営業所の顔が寂しい、冷えている」と嘆いた人事部長さんがおられた位でした。当時は、右肩上がりの景気で何もせずともクルマが売れた感じの時代だったのです。この方は、「ある営業所に10数年勤務した営業マンが辞めるんだ。この間に何人もの管理職が変わったのだが、何一つ言葉をかけず放置したままだったのだ」と退職する方を思っ嘆いておられたのです。クルマの性能が毎年よくなり魅力アップして、その上、バブル景気に向かって飛ぶように売れた時代で、管理は数字ばかりの時代だったのです。ともかく、ひらめのように会社への業績報告だけに心が奪われていたのです。

こんな時に、営業所の業務改善に取り組み、得意のコンピュータを活用して、現在の「Faxちらし・3段活用マーケティング」の基礎となった「DM方式」を編み出したのです。それは、毎週水曜日に、車検到来期のお客様リストを1人10件コンピュータから抽出して、当時、流行っていたプリントゴッコという印刷機を使ってオリジナルのDMハガキを作成し、営業マンが数行コメントを書き加える方式で発信し、金曜日にフォロー電話で2~3件の来店(車検)があり、その中から、月に2~3台の新車代替が出たのです。この方式で、新人の業績が飛躍的に向上したのです。

しかし、この状況を心地よく思わない営業部の策略が働いて、「榎野はクルマを売ったことがないのに口を挟みこむ」とある役員を通して社長に告げ口して、しかも、その後、私を別のポジションに動かしたい為に、同僚の内勤管理職を全く畑違いに放り出すという人事があったので、私は愛想をつかし、自分の道を歩むと書いた辞表を出して退職し、関連会社で3年勤務を経由して独立開業に至ったのです。

4. 亡き妻の愛語

私は関連会社(IBMの特約店)で営業部次長をしていたのですが、ハードを売るだけの時代からシステムを売る時代への転換期だったのです。しかし、さすがに「トヨタ方式」では中小零細では仰々しいので船井総研で客員経営コンサルタントの勉強をして、自分がサラリーマン時代に欠けていた「販売」という分野での船井流のコンサルタントを目指したのです。

平成7年に、お客様へのソフト納入などが完了した後、独立開業したのですが、この時、亡き妻は小学校の教員で「私が元気なうちに」と応援してくれたのです。亡くなる前に、新婚旅行先の一つだった出雲大社の式年遷宮をかねて旅行した時に「お前のお蔭でこんな商売を続けられた」と感謝したのが精一杯でした。これからも亡き妻に感謝して頑張りたいと思います。

【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryo.html> にあります！】