

# 「生涯現役」

## 1. 中小企業家同友会の例会報告

右掲は、10月12日に大阪府中小企業家同友会阿倍野住吉支部の10月例会で報告した時の「例会案内」です。私は、2000年に一度入会して半年ほどで退会し、2012年3月に再入会して今日に至っていますが、初めての報告としては、満67才なので恐らく最高齢者になるかと思っています。

この例会報告の趣旨は、報告者の体験を通して課題を見つけて、その課題についてテーブル討議をして深めて自社に持ち帰るという事になっているのです。共通の課題として「あなたは道をワクワク・イキイキとして歩んでいますか？」という問いかけになっていますが、テーブル討議の流れで課題が変化してもOKという方法です。

この報告は、事前にリハーサルがあって、幹事の方々から「ダメ出し」して頂いて、さらに深めるようになっています。私の場合、2度のリハーサルをして頂きました。皆さん、お忙しい中、会場を提供して頂いたり、各社から集まって頂いて大変な労力をかけて頂いたと感謝しています。

「ダメ出し」ですが、1回目は「事業継承」の方向で話を組み立てていたのですが、質疑応答の中で、支部長から「栩野さん、まだまだ若く見える。本当に事業を譲る気持ちがあるの？」という一声を頂いて、ハッと気づいたのです。今、67才ですが、お客様にとっては年齢は関係なく、よいコンサルティングであれば満足されるのです。そういう意味では、隠居ではなく「生涯現役」とタイトルを大きく変換したのです。

2回目の「ダメ出し」は、持ち時間50分なので、就職やサラリーマン時代の話は10分程度にして、残りは船井総研で学んだ事やエー・エム・アイが現場指導でルール化した事などを入れて、それらで聞く方の役に立つ報告に仕上げ、最後に、今後の展開につなげる話をする事になったのです。8日からの3連休では、いつものセミナーなどではパワーポイントを作るだけですが、久しぶりに一人で発表の練習をして、間合いなどを確認しました。

大阪府中小企業家同友会  
阿倍野・住吉(ちん電)支部 10月例会

### 生涯現役!

人の役に立てこそ我が人生  
～年をとってもリアルタイムイキイキ～

報告者 栩野 正喜 氏

代表取締役  
とらの  
正喜 氏

会場 阿倍野住吉センター  
大ホール(1階)

参加費 無料 送料 3,000円

出欠のお申し込みは e-doyu 本社 FAX 06-6941-8352 (開会事務局)

阿倍野・住吉支部 10月例会 出席 欠席 参加費 送料 3,000円

## 2. 「障子を開けよ！」

2度のリハーサルで気づいたのは、「虚弱体質」で生まれたが、その変わり「強い運」をもらって、いろんな事に挑戦して「障子を開けて来た」という事です。報告の冒頭で、「3つの‘不’」(不足、不満、不快)を取り上げて、自分には健康という面で不足があり、大手では就職できても体力面で劣るので、超一流企業で歯車としてプライドだけで生きるのか、逆転の発想で自分らしさが生きる企業で生きるのかという二者選択で後者を選び、運良く福井社長と出会い「コンピュータをやりたい」という願いで採用してもらったと話したのです。

もちろん、昭和47年(3年生の終わり頃)の話なので、多くの会社でコンピュータは高値の花だったのですが、福井社長は、当時NCRの会計機を入れておられて、私の願いを聞いてくださったのです。その後、理学部のコンピュータ講座を有料で受講して、4年の夏休みにコンピュータ・シミュレーションのプログラムを作って卒業論文にしたのです。つまり、「コンピュータをやりたい」と言っても、単なる憧れだったのですが、ともかく、実績を作って48年3月に入社したのです。

これは、私にとって人生を左右する「障子」を開けた事になったのです。ともかく、次々と現れる「未知」への挑戦というサラリーマン人生が始まったのです。オフコンから始まり汎用機と連動や電子交換機と連動したシステム構築まで行ったのです。

### 3. 「燃え尽き」次の「障子」

しかし、人生は順風満帆という訳ではなく、試練がやって来たのです。福井社長の会社で20年勤務したのですが、私が仕事で「燃え尽きた」という時には、社長も丁度、今の私の年頃になっておられて、後継者の娘さんの意向を聞かれるようになっていたのです。孔子の教えは、60才は「耳順」で若い人の意見を聞くとありますが、正に、その年代になっておられたのです。

私は、入社時のエピソードもありますが、福井社長に特別可愛がって頂いて、同僚からは「福井の印籠を持っている」と言われる程、支持して頂きました。「啐啄」と言いますが、私の「啐」に対して殆ど応じて頂き「啄」が返って来ていたのです。しかし、営業のやり方を変えるという事で一度OKの「啄」を頂きながら、土壇場で「栩野君、それをやるなら自分で1台でもクルマを売ってからにしてくれ」と取りやめになったのです。これは推測ですが、私の事をよく思っていない連中が娘さんに取り入って中止の圧力をかけたという事ではないかと思っています。そして、内心「もう福井社長には、経営を取り仕切る断固たる意志が薄れ、娘さんを中心とする次の時代への移行を考えておられる」と悟ったのです。

こんな経緯があって、私の仕事がほぼ終わりになり、いろんな資料をまとめ上げていた時に、「業務課長を命ず」という辞令が出て、この時に、私の仲間である2人も動かされたのです。一人は業務課長から営業所長へ、もう一人は経理課長から関連会社の事務へという人事があり、内心「俺を動かすのに2人を犠牲にした」と思ったのです。「燃え尽き」状態で、その上に義憤みたいなものが加わって、「社長はクルマの道、私はシステムの道を歩みたい」という主旨の辞表を出して転職したのです。

### 4. 次の「障子」は若い人の支援

いろいろと再就職の選択肢があったのですが、43才になっていたのが難しい面があり、結局、IBM特約店をしている関連会社に決まったのです。ここで「トヨタ方式」のコンサルティングを志したのですが、お客様に「改善」の話をするのですが「それはトヨタの話でしょ」というリアクションがあり、初めて「トヨタの偉大さ」を実感したのです。

そこで、船井総研が客員経営コンサルタント養成学校を募集していたので、自費で学び資格を得て、仕事の切れ目を待って独立起業したのです。これが3つ目の大きな「障子」だったので、お蔭様で「強運」で今日まで経営コンサルタントとして22年間、仕事が出来ています。この22年間で船井流と名乗りながら、トヨタやIBMから学んだ事などをバックボーンにして、いろんな指導して来たのです。

当然、いろんなお客様と接して、その度に「障子を開けよ！」と指導して、中小企業の弱点である「変革(コンサル)、企画(デザイン)、情報(システム)」の3つを自社で解決できる体制を組んで、やって来ています。コンサルは私が行っていますが、デザインは次男の嫁になった恵美さんが担当し、システムは三男の将男が担当しています。この3つをオールインワンで提供するユニーク性を武器に事業を継承して、次の「障子」を開けてもらう予定です。

「生涯現役」とタイトルしたのように、私が元気なうちは「コンサル」という面で頑張っ、て、いろんな変革の事例を残し若い人の支援になるように心掛けたいと思っています。その為には、まず心の面で「願望」を持ち続ける事とそれを支える「健康」を維持する事という2大課題があるのです。私は、故福井社長のように「ポケットマネー」で支援するのが夢であり、個人的にも蓄積をしています。若い人の夢と一緒にワクワクしながら生きて、逆に、若い人からエネルギーを頂いてイキイキとして行きたいと思っています。若い人の「障子を開けよ！」を支援、それが夢です。

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