

「人生を変える10ヶ条」

1. 競艇選手訓練の厳しさ

5月の連休中に「ザ・ノンフィクション」という番組の再放送を見ました。やまと競艇学校の物で、若者がいろんな事情を持ちながら一攫千金のスター選手を目指して競艇の資格を取る訓練を受ける模様でした。ネットで調べると何度も再放送された物のようで、流石にクオリティの高い内容でした。右掲は、番組で使われた物をまとめてブログに「人生を変える10ヶ条」と掲載されていた物です。どの項目も味わい深いものですが、私は7の『目の前の「具体的な目標」をたてる』が重要な事と考えています。

- | |
|--|
| 「人生を変える10ヶ条」
1. 「繰り返し」こそが成功への第1歩
2. 「大切な人」のために必死になる
3. すべてを失う「覚悟」で臨む
4. 「応援してくれる人」の存在を知る
5. 自分をごまかさない
6. ちゃんと叱ってくれる人を持つ
7. 目の前の「具体的な目標」をたてる
8. やれば出来ると信じる
9. 決してあきらめない
10. 簡単に変わったなんて思うな
ブログ「お仕事出会い旅日記」より |
|--|

プロを目指す訳ですから、厳しい試練を乗り越える必要があります、特に競艇の場合、「フライングスタート方式」をとっており、規定の時間から1秒以内にスタートラインを通過しなくてはならないとルールで、早ければ「フライング」、遅れると「出遅れ」となり「欠場艇」とされ舟券は返還される事になっているようです。このルールに加えて、トップでよいポジションを獲得しないと勝てないようで、その為に、厳しいトレーニングが繰り返されるのです。また、選手は「フライング」や「出遅れ」になると出場停止という罰則という厳しいペナルティがあるそうです。出場停止になれば、その間は稼げないという事になるという厳しさです。私は競艇はしないのですが、「フライング」や「出遅れ」の情報が公開されており、参考にするそうです。

この競艇学校に入るのには40倍の難関があり、それを突破した40人が1年間訓練を受けるのですが、その厳しさに約半分が強制退学や自主退学に追い込まれるそうです。しかし、これをクリアすると平均年収1700万円の世界が待っているのです。スター選手になれば1億円も可能になる夢の世界なのです。この「夢」のスタート台に立つにも厳しい現実があり、訓練生の苦悩が描かれているのです。番組の動画がネットにアップされているので「人生を変える10ヶ条」で検索される事をお薦めします。確かに、何度も再放送される内容のものとお薦めいたします。

2. 誰にでもある人生の転機

現代は時代の変化が激しくなっているので、いろんな場面に「ギャップ」が出て来ます。このギャップをどう認識して、さらに、どのように対応するかという課題が生じます。ギャップに耐えて逆風の中で時が来るのを待つという人生もあり、ギャップを機会にして新しい人生を模索する人生もあります。また、ギャップだけではなく自分の「夢」という物もあります。「儂い」という字を見ても分かるように「人」+「夢」=「儂」つまり「人の夢は儂い」ものに終わり易いのです。

例えば、芸人を目指す人は毎年数多くいらっしゃるのですが、吉本興業の若手芸人の大多数はアルバイトしながら、1回の出演料500円の機会を待っているのです。500円では交通費も出ない状態なので、非常に厳しい生活なのです。それに耐えながら「一発逆転」のチャンスを狙っているのです。中には、ラッキーな方や遅咲きの芸人もいらっしゃいますが、大多数は巷に埋もれてしまうのです。

一般のビジネスでも同じです。例えば、IT業界のような新規参入しやすい業界であっても、初期資金がないと自分のアイデアや能力だけでは成功が覚束ない物です。アイデアに投資してくれる友人や金融機関を見つけるのは至難の技です。何故なら、身内ですら投資してくれないケースが圧倒的なのです。自分のアイデアを他人に理解して頂くのは大変な事なのです。現在は、1円で株式会社が設立できますが、自分で登記するにも少々の資金が必要になります。まして、社員を雇うには十分に責任の果たせる資金が必要なのです。

3. 個人的な経験から

私の「人生の転機」は2度ありました。1度目は就職です。関学の商学部卒という事で求人票は大手企業から舞い込む環境でしたが、実は腎臓を患っていたので試験に受かるが面接ではねられるという事を3年生の冬に繰り返していたのです。三菱重工、椿本チェーンと受験したのですが、その後は、どんどん小さな企業になって行く状況でしたので、このまま同じようにズルズルとしていてはダメだと悟り、一転して、当時、人気のない自動車販売店に目を向けて、必死の思いで故福井社長に「コンピュータをやりたい」と言って採用して頂いたのです。お蔭で約20年もの間、システム開発に従事する事が出来たのです。しかし、20年も経過すると社内環境も変わっており、ある辞令を機に「社長はクルマの道、私はシステムの道を歩みたい」と辞めたのです。

そして、いろんなお誘いを頂いたのですが、結局、縁の濃い関連のシステム会社に再就職したのですが、長年、オーナー会社で勤務していたのに馴染めなかったのです。役員の許可をもらって自費で船井総研が募集した客員経営コンサルタント養成学校に通い、右掲のような認定書類を頂いたのです。これを素に子会社でお客様のコンサルをしながらIBMのような営業を目指したのですが、他の役員が「榎野君のお客様をつくるだけ」という声で指導してくれていた役員も投げ出したのです。

そこで、手がけたシステム開発の納入が完了するのを待って辞職して、平成7年7月に有限会社エー・エム・アイを起業して自分の夢「21世紀は企画の時代」に向かったのです。実際には、「Faxちらし・3段活用マーケティング」という手法を打ち出して営業を開始したのです。自己資金は、退職金約800万円、保険や貯蓄が約700万円という物でした。亡き妻は、当時、小学校の教員でしたので安定した収入もあったので気持ちよく応援してくれたという背景も加わって46才という年齢で独立起業したのです。



4. 経験からの独立8ヶ条

平成7年7月の起業ですから、ほぼ満22年が経過して、お蔭様で安定したお客様に恵まれて今日に至っています。右掲は過去を振り返ってみて、自分がここまでやって来れた要因を書き出したものです。まず、「大志」＝「21世紀は企画の時代」という事で、自己資金で船井総研の客員経営コンサルタントの資格を得たのです。同じ時期に学んだ約百名の方々は、数年もしない内に音信不通になり、今も法人で社員を雇って頑張っているのは恐らく私一人と言えます。その要因の一つが3の「よいお客様」に恵まれるという事なのです。当社のお客様は長い顧問契約が特長なのですが、中でも約8千万円も頂いているお客様を筆頭に3千万円クラスが数多くいらっしゃるという事です。この状況を見て、私は「よいお客様」の条件は「繰り返し提案できる関係を築ける」が必須条件と考えています。

最後の「儲かっている内に次の準備を行う」という事です。これは、販売や製造でも同じです。次の商品や技術へ投資しない会社は沈滞してしまいます。うちのお客様では、仕入先と「にぎり」を約定して仕入価格を他社より数%下げて頂いて「一番商品」づくりをしています。期間に一定額を仕入れる約定で全社のベクトルづくりをしているのです。そして、次の準備で忘れてはいけないのが次世代の人材育成です。儲かっている内なら若い人を採用しても育成しやすいのです。人への投資に躊躇しない事が儲かっている時の大きな課題と思っています。

私の独立8ヶ条

1. 大志をもつ
2. 自己資金を豊富にもつ
3. よいお客様に恵まれる
4. 投資(借金)を躊躇しない
5. 常に具体的な目標を立てる
6. 人は自分が思う3倍の時間がかかると覚悟する
7. 何があってもひたすら前向く
8. 儲かっている内に次の準備をおこなう