

「昭和→平成→令和」③

1. 「白秋(前期)」・おまけの人生1stステージ

右掲で「青春期」は前々号で私の「昭和時代」を書き、「朱夏期」は前号で同じく「平成時代」を書きました。しかし、厳密には、平成のラスト10年は、私の60才台にあたり、違った意味合いの展開があったのです。この10年は「赤字脱出戦略」が功を奏して一応無難な経営が続いていますが、心境的にも大きな転換点であったのです。

それは、60才になった時、母が「還暦を過ぎたら、おまけの人生や、損得を考えずに75才位まで頑張れる」と言ってくれたのです。確かに、サラリーマン時代の年金基金を60才から取得したのも余裕につながり、住宅ローン事務所のローン、クルマのローンとドンドン完済したので、個人的に返済する資金が無くなり、会社から受け取る金額を減額できるようになったのです。この部分で三男を雇う事が出来たのです。

65才からは厚生年金も入るようになり、その分は、ほぼ丸々貯金できるようになり、お陰様で人並みの現預金と資産を持つようになりました。私は、60代を「おまけの人生1stステージ」と名付けていますが、当初はまだ負債も残っており緊張感ある生活でしたが、いろんなローンを完済して、事務所・自宅・駐車場の管理費が月額4万円程度で済むようになり、さらに、質素な生活も身についたので、個人的に必要な金額は驚かれる程少額で済んでいますので、少しですが資産や現預金のある「ゆとりあるシニア」の分類に入っていると思っています。

この個人環境が改善したのと同時に会社も経営基盤が安定した上に赤字脱出戦略が功を奏して経営的にも余裕ができたのです。このゆとり感で、京都のお客様が中小企業家同友会に入っておられるので、何も期待せずに7年前に大阪の中小企業家同友会に再入会しています。この「期待しない」が良かったと思っています。若い人たちがFaceBookを活用していたので、私も参加してICTを実感するようになったのです。Lineは使っていませんが、メッセージも使って会話レスのコミュニケーションを行うようにもなりました。

2. 三男が入社

リーマン・ショックは2008年9月に始まったのですが、その余波は会社には影響がなかったのですが、実は三男(将男)にかかってきたのです。私は、3人の息子がいて、長男は京都で大手企業に勤務し、次男は東京で私のお客様の東京支店で営業として勤務しており、この2人は安定した生活で家も建て、それぞれ嫁をもらい孫2人ずつ育てていますが、三男の将男は、リーマン・ショックの頃が就職時期だったので、大手ですが派遣で東京の大手企業で品質保証部門に勤務していましたが、この企業が余波を受け自宅待機となって大阪に帰ってきたのです。大阪の企業にも就職活動しましたが、困難な状況が続く雇用保険が切れた2010年8月に入社したのです。

私自身は「おまけの人生」と思っており事業の閉鎖も考えていた頃だったので、取敢えず、私の報酬を半分にして費用増を凌ぎました。情報専門学校卒だったので、VBAでお客様の業務改善のサブ・システムをつくる事から始めました。それから、約9年経過して、お客様では不可欠の人材となって、業務の一部を代行するようになったのです。さらに、幾度か壁にぶつかったのですが、あるお客様のシステムをトータルに納入できるようになったのです。部分システムと違って全システムの構築は、いろんな落とし穴があって、幾度と挫折しかけたが踏みとどまって完成という運びになったのです。この自信は非常に大きな財産になって、中小企業家同友会青年部でも活躍するようになっています。

<p>古代中国の人生観 青春:16から30代前半 朱夏:30代後半~50代後半 白秋:50代後半~60代後半 玄冬:60代後半~</p> <p>私の場合 青春(前期)~23:学生 (志学:コンピュータ) (後期)~40:トヨタ系販売店 (クルマが売れるコンピュータ) 朱夏(前期)~45:社内の改善指導 (トヨタ方式xIBM方式) (後期)~60:経営コンサル起業 (業務改善術xシステム術) 白秋(前期)~70:経営基盤安定化 おまけの人生1stステージ (後期)70~:事業承継 おまけの人生2ndステージ 玄冬:80(峠)~(?)</p>

3. 「白秋(後期)」・おまけの人生2nd ステージ

私は、本年7月に満70才になりますが、困っている事が一つあります。それは、「10年先の先行モデル」と仰いでいた方々が80才前後で亡くなられているという事実です。633号、635号で五木寛之先生の著書「白秋期」を取り上げましたが、私自身の70代を考えるキッカケになったのです。五木先生は「地図のない明日への旅立ち」と表現されていますが、この10年間で大切だと実感しています。私は「おまけの人生2ndステージ」として見つめ直したいと思います。その重要な視点が右掲の「3つの縁」なのです。

3つの縁
地縁：地域社会との交流
血縁：家族・親族との交流
社縁：仕事での交流

まず、「社縁」が優先するのですが、仕事柄昔の「禅宗のお坊さん」を想定して自給自足をベースに、本業のコンサルティング以外にも、例えば、ゴルフの基本を教える等で過去の経験を活かしたいと思っています。もちろん、経験を活かす手段として、このAMIニュースも継続して、まずは1000号を目指したいと思います。1000号まで約7年、つまり、2026年までは健康でボケないで過ごしたいと思います。その他にも、右掲の「隠れた経験」があり、例えば、トヨタ方式ではJit方式以外にも5Sや管理面での経験もあり、IBM方式ではBSC手法を使った戦略策定、船井方式では「売り方」検討を主体として経営戦略の実践や自社で取得した「経営革新」の実践があります。今までは名前が立派過ぎるのでお客様にも唐突に聞こえたのですが、そのエッセンスを知って実践できれば、思わぬ効果を生む出すものばかりです。いずれも、専門に依頼すれば、余計な部分も含まれて高額な指導になるのですが、人肌感覚で行いたいと思っています。

隠れた経験
トヨタ方式：23年の経験
IBM方式：実務10年経験
船井方式：24年の経験
経営革新：自社で実践中

4. 「道」=「首」+「道」

「平成」が終わり「令和」が始まります。今までの約70年の人生を俯瞰して来ました。そして、「おまけの人生2ndステージ」として次の10年を描きました。『「道」は「首」をかけて「道」つまり目標(‘)に向かって困難を乗り越えて行くものだ』とある自民党員の方から教わった言葉通りでした。46才の時に船井総研の客員経営コンサルタントという資格のみで起業して今日に至っていますが、もちろん、よいお客様に恵まれたことが一番の要因ですが、「21世紀は企画の時代」を信じてオリジナル商品「Faxちらし・3段活用マーケティング」を貫いて今日まで経営をして来たことも大きいと自負しています。その結果、弊社はお陰様で日経ビジネスの記事では、ベンチャー企業の20年後の残存率は僅かに0.39%、30年後は0.025%という厳しい中、事業承継者もいるという恵まれた環境にいます。

三男には「道」=「首」+「道」をしっかりと理解してもらった上で、彼ら若い世代の「道」を切り拓いて頂きたいと思っています。その支援として、会社の財務状態を改善し、公的融資の道を切り拓いており、個人的にも不動産(自宅・事務所・駐車場)と金融資産(預貯金・保険等)を持ち、いざという時にバックアップの準備をしています。あまり手厚いと三男の為にならないですが、私は、母や亡き妻に支援してもらった事が非常に助かっているので、この恩を子供たちに与えられればと思っています。過保護にならず、しかも邪魔しないを心がけたいと思っています。

最後に、私個人も一度の人生を「道」=「首」+「道」で貫きたいと思っています。目標は、「知足」で充実した人生を送る事です。それには「健康寿命」が大きな課題です。これも「トヨタ方式」の教えの通り無理のない日常活動で「運動」と「食事」(3S:小食・粗食・咀嚼)を実践して「健康寿命」を作り込んでいきたいと思っています。「継続は力なり」と言いますが、私は「できる事」を日常化して無理なく実践できるので、必ず、目標に近づいていけると確信しています。自分のスタイルでやり続けます。

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