

NHKの大河ドラマ「龍馬伝」に学ぶ

1. 大河ドラマ「龍馬伝」から学んだこと

新年初の記事は、昨年11月に終わったNHKの大河ドラマ「龍馬伝」から学んだことを取り上げたいと思います。この番組はご覧になった方も多数おられると思います。NHKの大河ドラマは、1年間を通すロングランなので、野球が好きな私には途中で見なくなる事が多かったのも、長い間、見ない事が多かったのです。ところが、最近は、野球中継も少なくなったので、昨年は最初から全部を見ました。とは言え、毎週、見るというのも困難なので、土曜日の再放送に助けられた時もありました。

さて、このドラマは、岩崎弥太郎が新聞記者に語る形式なので、弥太郎の龍馬観が出ているように思いました。三菱財閥を築いた弥太郎が、明治18年に新聞記者のインタビューに答えているシーンから始まり、ナレーションで弥太郎が語るという展開でした。大財閥をなした岩崎弥太郎が、最初から「龍馬は嫌いだ」という対比で始まりました。この言葉の意味が分らず、心にささっていたのです。

そして、11ヶ月のドラマが展開したのですが、振り返って学んだことをあげて見ると、私は、3つあるように思えて、その中から「ささって」いたものが何か分ったような気になったのです。それは、

- 1) 龍馬が「みんな～で笑顔」と言っていたように、安心して笑顔で暮らせることの重要性
- 2) 船中八策に見られるように色んな人から学んだことを活かしている事
- 3) 最後に近江屋で賊に切られて死んでしまうのですが、そのシーンで、一緒に殺害される

中岡慎太郎に「命を燃やし切ったか」と問うていましたが、世の中の為に働く事の尊さの3点なのです。これら3点は、非常に重要な事だと思います。

また、岩崎弥太郎は、ドラマの中で「商売」を行うのですが、海援隊の沢村惣之丞らに「こんまいの～」と言われていました。私は、この言葉に出会って「大志」という事に気づいたのです。三菱財閥を築いた弥太郎は、同じように、晩年は社員に「自分の為より国家・人民のために」と説いたという括りで終わっていました。まだまだ、学ぶところがあったかと思いますが、「大志」という事を再度、思い返しました。

2. 「みんな～で笑顔」

さて、人生には「山谷」がつきものです。自分の思うように進めたかのような坂本龍馬も新政府の前に死にました。このドラマで視座となった岩崎弥太郎は、土佐藩最下級の武士の子として生まれたのですが、自らの才能を活かして成長する中で、華やかに活躍する龍馬に嫉妬していたのです。この「嫉妬心」がエネルギーになって、最後は、三菱財閥を創ったのです。

このように、人生は分らないものです。「みんな～で笑顔」と願って日本を奔走した坂本龍馬と貧乏から脱出をエネルギーにして商才を磨き、幕末から明治維新の動乱で三菱財閥を築いた岩崎弥太郎との対比ですが、実は、両面が重要だと思うのです。企業活動には、「保守8割、革新2割」の原則があって、常に新しいことへのチャレンジが不可欠なのですが、未知という世界を切り開くには大きな精神的エネルギーと投資が必要になるのです。「投資」、すなわち、失敗すると損失に終るのですが、「みんな～で笑顔」という事を実践するには、このチャレンジ精神が必要なのです。チャレンジですから失敗の確率が高いのです。しかし、それを回避する為に、龍馬のようにいろいろな人の協力を得られるように奔走する事が重要なのです。

3. 色んな人から学んだことを活かす

私は、常に「お客様から学ぶ」という姿勢が重要だと思っています。お客様から「こんなの」と言われて「うちでは出来ません」で終わっている人には成長がないのです。「出来ない」という悔しさをバネに、その時には間に合わずとも解決法を探し続けるスタイルを持つ人が、「いろんな人から学ぶ」を実践できると思うのです。トヨタでは「7人の友達」と言う教えがあるのですが、自分の世界以外で7人の相談できる友人を持つという教えなのです。これは「トヨタ複眼の思想」にも繋がって行くのですが、いろんな事を試した上で「判断」という手堅さになるのです。

私は、いろんな方から学んでおり、トヨタ販売店時代の故福井社長、故十河専務、トヨタの改善チームの鏑本先生、IBMの灰本課長、KSCの辻専務、船井総研の船井会長、同じく宮内先生という具合に、いろんな方から学んでいます。さらに、経営コンサルタントとして接している現実のお客様からも数多く学んでいます。いろんなセミナーにも参加して勉強しています。そういう経験の集大成が、今のスタイルになっているのです。これらの経験を活かして行きたいと思っています。

4. 命を燃やし切る

61才になり、いろんなローンも終り、子供たちも独立して、しかも、私も妻も年金の報酬比例部分が頂けるようになってきました。ただ、三男が入社してIT技術で新しい「道」を切り開こうとしています。これが叶うと会社は継続できるのです。今年、創業16周年になりますが、三男が而立するようになると彼の時代、約30年が加算されるので50年の会社に育つことが夢ではないのです。

その為に、私は、お客様に役立つ方向で持論である「会わずに売る」を実践する「顧客接点戦略」をIT技術でソリューション化して、より多くの中小零細企業の営業効率化に貢献できる基本パッケージソフトを武器としてコア・コンピタンスを確立したいのです。私自身に多くのコストがかからないという優位を活かして、実践で開発して行きたいと思っています。これらを通して、お客様の繁栄に貢献して、自社の繁栄を願って行きたいと思っています。これからの人生を、この方向性で「命を燃やし切りたい」と願っています。

【まとめ】

1. 「大志」は、現実の貧富を克服する
2. 「みんな～で笑顔」には、先駆者が必要
3. いろんな人から学んだことを収束させて自分流に昇華させる
4. 次の世代に貢献して「命」を燃やしきる

【AMIニュースのバックログは<http://www.web-ami.com/siryo.html> でご覧になれます！】