

今さら聞けない#600「変革の4月」

1. 「変革の4月」

右掲は「変革の4月」を詠んだ「独り言川柳」です。私は、昭和48年（'73年）に関西学院大学商学部を卒業して「コンピュータをやりたい」と言ってトヨタ系販売店に入社しました。社長室に配属されてセールス・ブレティンや朝礼資料の作成、トヨタ自販との年間契約の更新資料づくりなどを担当して販売店経営の基本を学びました。そして、翌年3月に故十河専務から「とっちゃん、来月から先輩になるが、この1年を棚卸してみなさい」とアドバイスを受け、当時、会社がクロノロジーを記録して「回顧と反省」と「来期の展望」を書いた銀行向け資料を担当した経験を自分に活かすようにしたのです。

もう、50年も前の話で、それから毎年4月になると「変革の4月」と銘打って次の一年の抱負を書くようにしたのです。もちろん、「回顧と反省」が重要なので個人的にクロノロジーを付けるようにして来ました。クロノロジー(chronology)は「過去の出来事を年代順に並べたもの」で、当時は手帳、今はワードで記録しています。単純ですが「継続は力なり」で一年の成長を実感できます。最近では、メルマガの添付資料として右掲のように「[2023年の十大ニュース](#)」を年末に、「[2024年の抱負](#)」を年始に添付してしています。因みに「抱負」は2025年の事業承継と仕事と生活の質向上を書いています。

そして、今年「変革の4月」ですが、今年7月に75才になるので運転免許証は更新するが、年末に車検が来るエアトレックは廃車する事を決めることです。実は、マンションの立体駐車場に入れているのですが経年劣化で来年1月に使用停止して解体する事が決まっているという背景もあります。クルマがないと寂しいですが、高齢者の事故が頻繁に報道されており、長男も「クルマを乗らないで」と言っているので決断したのです。しかし、お陰様で日常では大阪市の敬老優遇乗車証（右掲）で大阪市営のバスと地下鉄に1回50円で利用できる所以日常では支障がないのです。

2. セルフエスチーム

クロノロジーを記録しておき、過去を振り返ることが重要です。当然、良い事も悪い事もありますが、私の場合、成果が出たことを主に取り上げています。その結果、セルフエスチーム(self-esteem)と言いますが、自尊感情が湧いて来るのです。「基本的な価値を実感することにより、自分自身を信頼し、様々な事柄に前向きに取り組む意欲や満足感につながります。」と解説されていますが、前号で「自信」= Σ (成功体験)と公式化しているように「体験」を列挙して自信を持ち直す効果が出ています。

この自信を背景に次に向かう課題を考えるのです。「[2024年の抱負](#)」では「量から質へ」と書いています。例えば、1月にX(ツイッター)に投稿するようになり、HPのアクセス解析にもチャレンジしています。74才なので新しい技術にチャレンジするには可成りのエネルギーが必要ですが、三男やHP会社のHelpを活用して、「とりあえず」は出来るようになっていきます。Facebookの投稿もオープンにしており、知らない方からの友達申請が増えています。これらのチャレンジが「質」を高めているかと自問すれば、慣れれば終わりの事なので個人的な面では成功体験を積んだだけに終わっていると自答する事になります。しかし、少なくとも「楽しい事」が増えたのも事実で事業承継後の時間の有効活用の道を切り拓いていると確信しています。

若い時から
変革の四月
何変えよう

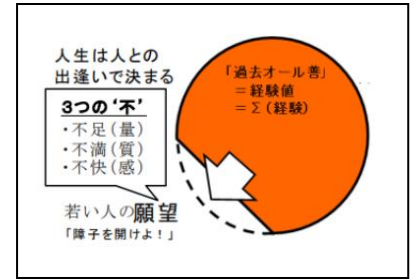
2023年の十大ニュース

1. 手術後の「3大悩み」(11月)
2. Fax送信で手順ミス(6月)
3. 「独り言川柳」(3月)
4. PC入替(9月)
5. マッサージャー(9月)
6. 配膳システム(10月)
7. 小袋ラベルシステム(11月)
8. 採番システム(8月)
9. 左下の奥歯(11月)
10. アレルギー体質



3. 変革の構図

右掲は「過去オール善」(「経験値」= Σ (経験))の図ですが、「人生は人との出逢いで決まる」とあるように「情報」は人から得る事が多いのです。また、若い人の願望は「3つの‘不’」で始まるから「障子を開けよ!」と書いています。つまり、若い人は「次の時代」を見ているので、年輩者には理解できない事が多くあるのです。これを補うのが「経験値」です。若い人の願望と自分の経験値が一致すれば、実現へ向かう事が出来るのです。例えば、前項の X(ツイッター)へのチャレンジでも Facebook の経験があるのでチャレンジできたのです。



私自身は7月に75才になりますので論語の「七十にして矩を踰えず」(従心)の域にいます。つまり、「矩を踰えず」は道徳や規準を外さない事です。X(ツイッター)や Facebook のような SNS にチャレンジして友人の領域から見知らぬ人の広い世界をチャレンジしています。「#独り言川柳」として独自の世界を拓けて行きたいと思っています。昨年の3月に突如始めた「独り言川柳」ですが、累計で1200作を超えています。多くの方に見て頂き、例えば、2月20日の「絶対はない」が X(ツイッター)でリポストされて拡散されたという通知が来るようになりました。X(ツイッター)への投稿開始から1ヵ月でリポストされたのです。これは「初めの第一歩」と思い喜んでいますが、まだ X(ツイッター)の構造がよく分からないので、徐々に理解して行きたいと思っています。

このように、X(ツイッター)や Facebook を通して見知らぬ人に情報として届いており、従来からの Facebook では友達申請が数多くなっています。中には、怪しい申請もあるので用心しながらですが、Facebook の友達が1千人を超えています。この見知らぬ方々の多くは若い人なので、彼らの心に響く「独り言川柳」を詠んで行きたいと思っています。

4. 創発的進化による変革

トヨタ系販売店でシステム担当していた時に、自社開発の端境期とIBMのSSO展開が重なり故福井社長の了解を得て3年間他社のソフト開発した事があります。この時、IBMの灰本課長が「A4版1枚で良いから毎月レポートを社長に提出しなさい」とアドバイスを受けてました。早速、月10万円の売上でしたが「今月の実績と仕掛中の案件」の2項目を報告しました。このレポートは3年後にSSOを辞めて経営企画室を担当するようになり「経営企画レポート」に変わりました。その中で、トヨタの内山課長から「物流改善プロジェクト」の話を聞き出し、そのモデル店に立候補する事を相談する媒体になったのです。このプロジェクトからサービス部の現場改善や営業のOJT活動などを行い、その状況を毎週レポートするようになりました。「啐琢」と言いますが、私のレポートに応じて頂き社長が営業所へ行かれてスポットエアコンを即座に据え付けられたという具合に機能したのです。

右掲は「DO指示」という構図ですが、PDCAとCAHFの組合せが基本になっていますが、週1回のレポートでPDCAサイクルを回しているのですが、そのレポートから社長がCAFHを行って現場を励まして下さったのです。今もこの構図をコンサル手法に取り入れています。つまり、定期的なレポートとその課題を即座に解決するCAHFがポイントになります。Cはチェックなので読まれなくてはなりませんし、Aはアドバイスですがお客様との会話で行い、Hはヘルプで場合によっては支援し、Fはフォローで上手く行くようにウォッチングするのです。この活動で現場は変わって行き「変容」して行きます。「変容」の次は「何か」に触発されて大きく進化する「創発的進化」が起こるのです。弊社のお客様では大きな創発的進化のドラマが始まっています。

