

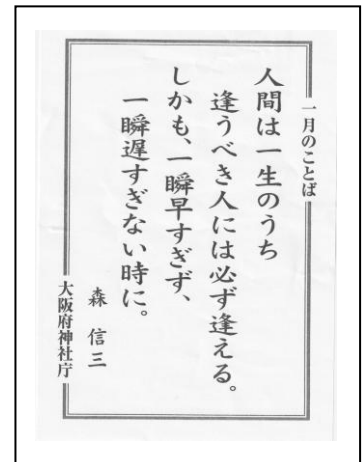
## 今さら聞けない#55・「必要・必然・最善」

### 1. 「つきの神様」

右掲は大阪府神社庁が毎月配布しているお札です。今年（‘25年）の1月は哲学者・教育者の森信三先生の言葉を挙げています。私自身は森先生を知らなかったのですが、長男が私学の高校を受験する際に説明会があり「時を守り 場を清め 礼を正す」を教えるという事を聞き知りました。お札は、故船井先生が「必要・必然・最善」とおっしゃっていたので、同じ意味合いと思っています。

私は、‘94年に船井総研客員経営コンサルタント養成学校に学び「客員経営コンサルタント」の資格を頂きましたが、実は講師の宮内先生を通して学びました。ただ、船井先生のセミナーの講話や書籍から「必要必然」と度々あったので理解しています。また、当時、他にも同じようなスクールがありましたが迷わずに船井総研で学んだことも必要必然と考えています。他にも、松下幸之助翁が「この世に起こることは全て必要で必然でベストのタイミングで起こる」とおっしゃっていたとの事で船井先生の言葉「必要・必然・最善」に普遍性があると確信しています。

また、船井先生は「つくように生きる」とおっしゃり、「福の神様に後ろ髪がない」のでチャンスを活かすこと、つまり、「即行動」で「運」を引き寄せることが大切と話されていました。例えば、チャンスが来ても身動きがとれない状況にならないように常日頃から「些事優先」で行動することが大切であり、また、財務的にも余裕を持っておき「着手金」などを素早く出せるように心がけています。最近、サブスクなどでは「ポケット・マネー」程度で始められるので即行動を基本としています。



### 2. 「つくように生きる」

また、「つき」を得るには偶然性はなく、平素の生き方が大切なのです。例えば、笑福亭鶴瓶さんは「家族に乾杯」という番組でゲストの若い女優に「縁・運・つき」が大切と話していましたが、「縁」は他人との出会いなので積極的に出会うことが大切であり、その中から共演するような人が現れ「運」が開け、さらに、その共演が好評ならば「つき」が回ってくると話されていました。

これを私の場合に当てはめると、例えば、中小企業家同友会に所属していますが、母が亡くなり相続した実家のリフォームで会友のM氏にお願いして、他社より格段にリーズナブルな条件で満足の行くリフォームが出来ました。これは現実的な話ですが、この話の前に入会のエピソードがあったのです。私自身は会合に積極的なタイプではないのですが、京都のお客様が熱心な会員であり、その活動を理解する為に参加したのですが、その決め手となったのは偶然ですが兵庫の方が「支部会長するなら、赤字は持っての他、経常利益率20%を目指せ」と檄を飛ばされたという事でした。多分、この言葉に出遭っていなかったら入会しておらず、M氏にリフォームをお願いすることもなかったと思います。

その後、この兵庫の方とは無縁ですが、この出会いは私が中小企業家同友会に参加する事に「必要」であり、話の内容も「必然」であり、タイミングも「最善」だったのです。この「必要・必然・最善」を満たした時に「参加」したことが「つくように生きる」の一つの事例です。まさに「天の声」のように心に響いたのです。その「響き」を信じて入会という行動に移ったのです。その後、三男が青年部会に所属して同世代の方々と交流しています。この交流を通じて、三男にも「必要・必然・最善」のことが起こると信じています。その為には「つくように生きる」ことが大切なので、「縁・運・つき」が示すように先ず多くの方々と出会うことが大切と思っています。その中から、意外な展開が必ず来るとしており、その為に「自主的近代化と強靱な財務体質」を目指して練磨しています。

### 3. ネット時代の「縁・運・つき」

「つきの神様」に出会うには、まず、いろんな方々との出会いから生じる「縁」が大切です。数多くの「縁」の中から「波長」が合う方が出て「運」が生じます。多くは良縁ですが、中には、悪縁や腐れ縁になるケースがあります。つまり、付き合い方が問題であり、腐れ縁は離れられなくなった状態です。故船井先生は「つくように生きる」とおっしゃり「良縁」なるような付き合い方が重要とおっしゃっていました。何事も「鏡の法則」なので、右掲にあるように、「ついている人」は「明元素言葉」を発している事が特徴です。ポジティブ・シンキングと言いますが、平素から積極的な姿勢の言動が必要なので、少なくとも健全な体調であることが大切です。

次に、「縁」という点で、最近、デジタル社会で最初のコンタクトが非接触というケースが多くなっています。弊社も最近2つのメールでコンタクトを取りました。一つは「AIの代理店募集」というもので、もう一方は「見込客を発掘します」という物でした。ネット時代なので評判を検索しましたが、前者は特段の評判はなく、今もじっくりとお付き合いしていますが、後者はネットの評判が悪い企業だったのでリスク限度を決めて行ったのですが、「詐欺」とは言い切れない状況で、即刻、中止しました。一方、前者との出会いで弊社の中に「AI」の活用という視点が生まれ「Eラーニング」の講座を助成金活用して受講しています。一般的なAIの利用法は独学でも可能ですが、さらに踏み込んだ知識を得て経験を積重ねて見識を高め、プロとしての胆識を得ることを目指しています。

このように、最近のビジネスはメールから始まりZOOMなどでコンタクトするので相手の人間性がよく分からないケースが多く、ある程度「期待外れに終わる」と覚悟しておく事が大切であり、その「判断基準」をある程度決めておくことが大切です。また、最近「分業化」された営業攻勢で「圧力」を感じました。つまり、各段階の担当者がノルマ達成の為に「利己」的な印象が見え隠れしていました。しかし、「AIの代理店」のケースは「利他の精神」が感じられ、じっくりと話が進んでいます。



### 4. 「必要・必然・最善」

弊社は7月に創業30周年を迎え三男に事業承継することになっています。しかし、ビジネスの USP (Unique Selling Proposition: 自社の売り) が曖昧になっており、三男が長期的に能力を発揮できる物が必要になっており、「AIの代理店」の話は事業承継のタイミングという最善の時に現れて必然性を実感している状況です。つまり、まず「必要」という状況がポイントです。自社にとっても相手にとっても相互に「必要」という関係が「AIの代理店」であったので「必然」的によい方向に進んでいると思います。また、相互に「最善」という意味でも、正に森信三先生の言葉のようであり、本当に良いご縁だと思っています。

人生には何度か「必要・必然・最善」という時がありますが、私自身は「コンピュータをやりたい」と言って故福井社長と出会い、その後、システム開発で会社の発展に貢献できたという自負があり、自動車販売店に必要なシステムの全てをつくったという時に人事異動があり「福井社長はクルマの道、私はシステムの道を歩みたい」という辞表を出して人生の転機を迎えたのです。その後、関連会社に勤務していた時に船井総研客員経営コンサルタント養成学校に出会い「船井流」を学び、'95年当時企業なら100%普及しているFaxに着目して「Faxちらし・3段活用マーケティング」と商品化してUSPを確立したのです。

人生には「百折不撓」と言いますが、何度も「折れそう」になることがありましたが、その度に「挫折の危機」を乗り越えてきたのは「必要・必然・最善」の選択を繰り返したから、今日までやって来れたと感謝しています。