

## 今さら聞けない#74・・・「ちょっとの差」と「一歩」

### 1. 故福井社長の教え

右掲はトヨタ系販売店時代の大恩ある故福井社長です。私は、結構、「縁」があったようで、大学3年の就職活動で大手の会社の面接を受けましたが、病気を患っていたのも手伝って筆記試験には合格するが面接でダメだったので、ドンドン、応募できる会社が小さくなるので、逆転の発想で当時不人気職種の自動車販売店に切り替え、「コンピュータをやりたい」と主張して飛び込んだ会社だったのです。飛び込んだキッカケは、大学に自動車に通っていたら、ある日、ビルの外装が変わっている会社と気になっていたのです。



このような縁あって入社しましたが、福井社長はよく「人生はちょっとの差の積み重ねだよ」とおっしゃっていたのです。ご自身は、戦後、玩具問屋から外車販売さらに「これからは国産の時代」と日産の販売店になり、さらに、トヨタがオート店を創る際に「これからは乗用車の時代」と日産に乗用車取り扱い交渉したが、折が合わず、商業契約に基づいて「トヨタ転換」という唯一無二の選択をされたのです。大阪の松屋町筋にある玩具問屋の状況を見ると殆どは廃れており、「儲かっている」時に転換することの非凡さを思います。

こんな大決断を繰り返されたのですが、それを「ちょっとの差」とおっしゃるので。例えば、私は「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が、面接時に長い睨めっこの後「賢いか」と尋ねられただけでした。昭和50年に、トヨタも社内も「コンピュータは金喰い虫」という反対の声が高い中、IBMが発表した世界初のオフィスコンピュータを「これなら、ポケットマネーで買ってやる」と言って契約してくれたのです。そして、「クルマが売れるコンピュータ」という永遠の課題を与えてくださったのです。

### 2. 「ちょっとの差」

右掲は平成20年（'08年）に電子出版した「ちょっとの差」の8頁にあるものです。大相撲の世界では毎場所8勝7敗とひとつ勝ち越しを続ければ関脇になれるのです。関脇を当時最多記録の21場所も務め、時津山と並び「戦後最強の関脇」と言われた方がいましたし、プロ野球では5勝4敗、つまり、3カードで一つ勝ち越すと5割5分5厘で優勝争いするのです。



「プロ」の世界なので非常に厳しいものがあるのですが、一つ勝ち越すことが名関脇や優勝争いにつながるのです。これは、一般でも同じだと思います。例えば、ランチで毎回、豪華に千円を支払う方と質素に600円程度に抑える方とすれば、1カ月で400円x22日=8800円の差が出て、1年では105,600円と差が大きくなるのです。「塵も積もれば山となる」の格言の通りで、「これ位」という脇の甘さが「心をバブルにする」のです。また、弊社では、次月の給与振込分を預金に残すようにしたら、僅かですが金利が付くようになっていきます。

前項の故福井社長は「何事も期日前返済だよ」とおっしゃって、物事を早く進めるように教えて下さいました。期日前だとシステムではテストを十分に出来るので、納品の精度が高まり、当たり前ですが喜ばれるのです。私の場合、企画するケースが多いので「ラフ」を早く提出してイメージの擦り合わせをしています。「ラフ」なので、早く仕上がり、ほぼ9割がたは完成なので、そのままOKというケースがあります。「細部に神宿る」と言いますが、OKが出てから微調整すると効率的と実感しています。他の方は「切羽詰まって」から一気に仕上げようとしますが、これでは「細部」のバランスが取れないで企画の訴求力が低下するのです。

### 3. 「継続は力なり」

弊社では、地域貢献の一環として事務所のあるマンションの老人会に‘21年10月より、土日に事務所を解放して「お茶会」を開催しています。コロナ禍で地域の会館などが閉鎖されて老人会の「集会場」がなくなったのです。私自身は仕事があるので「行く場所」に困らないのですが、老人会の役員をしていたので喫茶店の午後を借り切って「麻雀」や「ゲーム」を開催していたのですが、喫茶店が閉店になり本当の意味で「行く場所」に困ったのです。

そこで、春の彼岸の3連休を利用して事務所のレイアウトを変更し、真ん中に□で囲った空間を創ったのです。ここに両肘を広げると6人掛けになる作業テーブルを買い、平素はお互いに壁に向かって仕事しているので、朝のミーティングや月末の「千ペロ会」などで顔を合わせるようにしたのです。社内的にも有意義な作業台になり大いに活用していますが、土日は使わないので老人会に提供するようにしたのです。

間もなく丸4年になりますが、途中で大動脈瘤の手術で2週間入院した時は開催できませんでしたが、今も毎週土日に開催しています。6人掛けの作業テーブルですが、両端も活用すれば8人の会合が出来ます。中小企業家同友会の支部小グループ会を開催した時は10人の参加になり、社員の席も活用して開催した実績があります。「土日開催」と決めて「凡事」としたので、都度、開催を案内する必要がなくなり、土日はデイサービスがないので老人会の方々も「行く場所」が出来て喜ばれています。私も、普段から土日も事務所に出ていたので内容が変わるだけで生活スタイルの変更はなかったのです。

### 4. 「ちょっとした差」は「一步の差」

第1項では故福井社長の「ちょっとした差」は人並み外れた「決断力」と「時流感」をご紹介しましたが、非常に「稀」な「ちょっとした差」でした。第2項は「プロ」の世界の「勝ち越し」を取り上げ、「ラフ」と「期日前返済」をご紹介し、さらに、前項では弊社の「地域貢献」をご紹介しました。これらを俯瞰して見ると共通するのは「第一歩」を踏み出すか否かになります。つまり、「前向き」に「やってみよう」という姿勢がポイントになります。

さらに、「継続」がキーになります。故福井社長は「玩具問屋」→「外車販売」→「日産販売店」→「トヨタ販売店」と何度も「決断」されて、その度に「蛻変」を繰り返されたのです。「プロ」の世界では名関脇と言われた長谷川関がいます。関脇を当時最多記録の21場所も務め、時津山と並び「戦後最強の関脇」と言われたのです。弊社は、4年間、毎週土日に老人会に事務所を提供し続けました。それぞれ、「継続」の意味合いが違いますが、その差は「一步」踏み出すか否かなのです。

トヨタ改善の鏗本先生は「迷ったら、難しい方を選ぶ」と教えて下さいましたが、まさに「やらない理由」は幾らでも挙げることができるが、やるという決断には「不安」を乗り越える勇気が必要なのです。「やれば、何とかなる」とパッと閃いたことを信じて着手するのです。そして、続けられるように「仕掛け」をつくるのです。弊社の場合、「毎週土日」とシンプルに決めて、継続性を高めたのです。一般的な老人会では、役員が集まって企画を立て、それに従って役割を分担するのですが、弊社の場合、私的な集会にしたので、自分に負担がかからない仕掛けで継続できたのです。

「なせば、なる」と言いますが、「不安」をもつと動けなくなります。私は、余程、大きなリスクでない限り、「ヒラメキ」を信じて「着手」するようにしています。「福の神様に後ろ髪はない」と言いますが、「決断」が鈍らないうちに行動することがポイントと考えています。

**親睦会を再開!**  
コロナ禍の会館閉鎖に解消されたので  
早く出していただいていた親睦会を再開します。  
マスク着用や消毒手洗いに気を付けて感染  
対策をしながら楽しいカフェ・ひまわりを楽  
しまってください。  
親睦会「ひまわり」会長 池田カズエ

**開催要領**  
・10月9日の土曜日から開始。  
・事前申し込みは不要ですが、定員10名な  
ので満席で参加できない場合があります。  
・感染症1号室にお隣にない。  
・会費にはコーヒーなどの飲み物と茶菓子  
を含まないです。  
・非常事態宣言等が出れば中止します。  
・マスク着用や手洗い等感染予防にご協  
力をお願いします。

**日時:** 毎週土曜日  
午後2時～5時  
**会場:** 411号室  
(御幸台の事務所)  
**定員:** 10名  
**会費:** 300円

**旧レイアウト**      **新レイアウト**

□で囲んだ空間が出来た  
⇒30平米だが圧迫感が薄れた