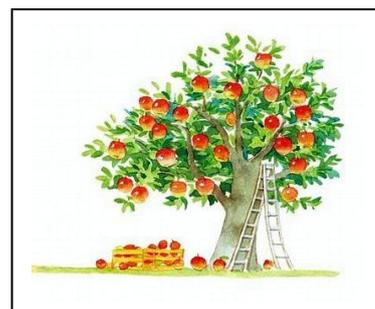


今さら聞けない#98・・「一樹百穫」

1. 「一樹百穫」

右掲は林檎の木ですが、苗木を植えてから実がなり始めるまでに四～五年かかり、大事に育てると、その後、数十年間、実をつけ続けます。りんご作りは殆どが手作業で、一粒々々、生産者が手塩にかけて育てます。りんごの木をいつくしみ、霜や雹、台風、病害虫から実を守ることで、実りの秋を迎えるのです。このように、一本の木を育て維持することで百倍の収穫が得られるという比喻「一樹百穫」から、人材を育成することが大きな利益につながるという考え方を表しています。



この事は「人間関係」でも通じます。例えば、「縁・運・つき」と言いますが、出会いから「縁」が生じて両者の協力で「運」が生まれます。この「運」をよい方向に向かわせれば「つき」となって幸福へ加速するのですが、「良縁」も「悪縁」も両者が「運」をどのように展開するかに係っています。「りんご作りは殆どが手作業で、一粒々々、生産者が手塩にかけて育て、りんごの木をいつくしみ、霜や雹、台風、病害虫から実を守ることで、実りの秋を迎える」とあるように両者の粘り強い協力が重要です。

しかしながら、「人間関係」は難しいことが絡みますので、なかなか「一樹百穫」とは行かないものです。例えば、結婚でも同じであり、金婚は50年ですが、その秘訣を訊くと両者が「我慢」と言います。昔は家同士の見合いで婚姻が生まれたと言いますが、最近では熱烈な恋愛の末に婚姻しているので「熱した状態」から「冷める」一方で少しの違いで離婚するケースが多くなっているようです。つまり、一緒に「温かい家庭」をつくるという努力を一緒に維持することが困難な状況のようです。「りんごの木」のように丁寧に共に努力するということが、少しの違いで破綻しているようです。金婚の先輩たちは両者が「我慢」と言っているように、少々の違いには「片眼をつぶる」という度量がポイントのようです。

2. 「孫のように」

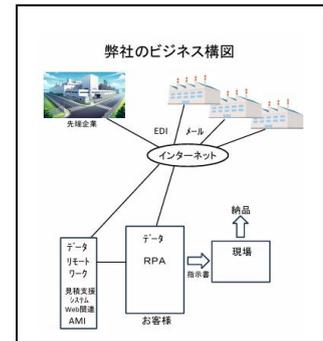
私は平成7年（'95年）に起業して、2年後に社員を雇うようになりました。この時、母から「〇〇家の大事な孫」と言われました。創業後、お客様に恵まれて何とか収入の目途がついた時で、名古屋の人だったので実家に住んで頂いたのです。しかし、20才若い人で経験が必要な世界なので経験を積むには時間がかかるので、とりあえずは営業面で活躍して頂きました。「運」に恵まれて順調に推移したのですが、その後、結婚されたのです。その方は岐阜県の方で私の実家から離れた場所に借りた新居の地域に馴染めずに子供が幼稚園や保育園に行けず困った状況になったのです。まさに「孫」の成長に関わることなので、名古屋に営業所を出すべくセミナーを実施してお客様づくりをして10社程の目途がついて実行したのです。

しかし、彼は大阪のお客様を若い人に引継ぎをしたのですが、彼自身がお客様の受けが良かったので週の内3日ほど出張して来るようになったのです。このような状況でご夫婦の関係にも黄信号が出始めて、何度も奥様から「やめさせてください」と電話が来るようになり、折しも「9.11テロ事件」で卸売業が低迷した事も重なって辞めて頂くことになったのです。当方は、彼のスタッフとして雇っていたパート社員の処遇に困り、業績が急速に悪化することになったのですが、一方、彼は印刷業の会社に就職されたので「道」が開けて良かったと喜んでいました。

人生には3つの坂「上り坂、下り坂、そして‘まさか’」があると言われますが、その「まさか」が起り、一挙に経営が苦しくなりました。名古屋へ営業所を出した契約料や事業縮小で借りていた部屋を退去して、休眠にしていた自社の事務所に戻るといふことになり解約料や什器備品の処置などの経費が出ました。この痛手を教訓にした事から縮小均衡の経営を続けて、何度も「山谷」を経験しながら今日まで続けて来られました。

3. 「縁・運・つき」

「一樹百穫」は人財育成という視点ばかりでなく、お客様との関係も同じです。ひとつの「ご縁」から「運」が開き「つき」をもたらすことがあります。右掲は弊社とあるお客様との関係を表しています。出会いは知人の紹介で始まりました。まず、お客様をよく知るためにHP作成を3カ月で納品となったのですが、その時に当時の社長から「専務が川にクルマごとダイブした」と衝撃的な話を切り出されたのです。図にある先端企業が他府県に移転したが「ねじ」のビジネスが続き、当初は社員がバイクで納品していたが、専務が入社して納入営業をするようになったとの事です。先端企業や関連企業から注文が来て、それを納品して回りますが、途中で商談が発生しても全部の納品が終わってから戻り、商談するので帰社が夜遅くなるという事でした。

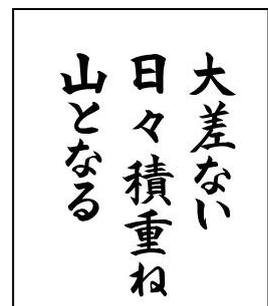


この解決策として、現地に倉庫を借りて商品を在庫し、本社からインターネットで納品書を出力すると女性でも可能になると話したのです。この話が進み、人材募集になったのですが、当時の時給が700円程度だったのですが1000円で募集して定着性の高い方を採用するように話したのです。高額だったので応募が多数あり、いろんな条件から絞り込まれて男性と女性が候補にあがったのです。当方は、迷わず「女性」を薦めたのです。比較的若い既婚者だったのですが、高給もあって熱心に働いて下さり、お客様からの評判が良かったのです。これで専務が納品から解放されて営業活動に専念できて、お客様との関係性がさらに深まったのです。

この「運」の開きからビジネスが大きく転換し始めたのです。まず、納品品質の向上ですが、系統的に正確性を高める為にバーコードで出荷ログを採るようにしたのです。これでドラスチックに納品品質が向上したのですが、ある日、「ステンレスねじなのに錆びた」というトラブルが起こったのです。この対策書を書く際に、たまたま、私どもが現地にいたので出荷ログと仕入ログを対比して、いつの仕入と特定して、以後、トラブルがないので間違っって混入したとロジカルに報告したことが、お客様の担当者から大きな信頼を得ることにつながったのです。その後、業務の幅が増えましたがシステム対応で納入品質を担保できてビジネスが拡大の「つき」になったのです。その後、このお客様は年商3.5億円から10億円にスケールアップされています。

4. 「一樹百穫」でも個人差が出る

第1項で「片眼をつぶる」と書き、第2項では「孫のように」、第3項で先端企業と共に発展する「縁・運・つき」をご紹介しましたが、これらに共通するのは「運・鈍・根」ではないかと考えています。故船井先生は「過去オール善」とおっしゃり、何事も必要必然で起こっていると教えて下さっています。長い人生には「運」も浮き沈みますが、その変化を「鈍」と受け止めて「根」で粘り強く貫き通すことが重要ではないかと考えています。右掲は私の「独り言川柳」ですが、日々の進歩は微々たるものでも飽きずに続けると「凡事一流」となるので、他人と比べずに只管努力を繰り返すことがポイントで、それが「動中の工夫」という禅語につながるのです。



改善の教えに「○のメガネ」がありますが、日々の浮き沈みに左右されずに、長期的な展望「夢」(○)に向かって目先の目標「希望」をもって「コツコツ、ジワジワ」の「信念」で努力することがポイントです。つまり、「芸」の世界では「守・破・離」と言っていますが、まず、教えられた通りに努力を積重ねる中でいろんなヒラメキが出来て「瞬間のコツ」を得ますが、それを繰り返して「瞬間」から「反復」できる自分の「流儀」になって行くのです。その自分流の評価は、実践してこそ真の評価になり他者からも評価されるようになるのです。今回は「一樹百穫」がテーマですが、理想を求めず現実的に個人差があるので「実り」にも差が出ると指導する方は胸にしまって「気長く」付き合う必要があります。