

お正成暮さん

2018

果たして、戌は笑ったのでしょうか？

2018年も大変お世話になり、ありがとうございました！
おかげさまで、弊社も今年無事に第24期を迎えることができました。

これもひとえにお取引先様からの
格別なお引き立ての賜物だと感謝しております。

さて、証券界では「申酉騒ぐ、戌笑う」という格言があるそうです。

つまり、申年と酉年は相場が荒れて
戌年には利益が出るというものです。

果たして、弊社の戌は笑ったのでしょうか……！？

まあ、継続して黒字決算もできましたし、
半笑いと言ったところでしょうか（笑）。

でも、大笑いした翌年に消えてしまった会社も
いくつか知っているんで、
半笑いくらいで継続させる方がいいのかも知れませんね。

今年も感謝の気持ちを込めて
言葉の贈り物『お歳暮ん』をお届けします。

お仕事の箸休めにでも
ご笑覧いただけますと幸いです。

株式会社アジャスト
代表取締役
渡邊 隆



※Amazonで『お歳暮ん』と検索していただけますと拙著のページに行き着けます。

近者説、遠者來

論語の一節です。

葉公政（しょうこうまつりごと）を問う
子（し）曰（いわ）く『近き者説（よろこ）び、遠き者來（きた）る』。
つまり、「近くにいる民が喜び幸せであれば、
遠くにいる民もそれを聞いて集まつてくる。
それが、政治というものです』。

この言葉は経営にも置き換えるのではないでしょか。

人手不足が叫ばれて久しいですが、
まずは身近な社員を大切にすることが
より良い人材確保の第一歩なのかも知れません。

昔、ボランティア活動に熱心な知り合いがいました。
休日を犠牲にしてまで活動していたので、
いつも頭が下がる思いで見ていました。
ところが、実は彼の家庭は崩壊寸前だったようで
結局、離婚してしまいました。

ボランティア活動が悪いとは言いませんが、
まずは「近き者よろこび」の精神を大切にしていれば
人助けの喜びだけでなく、家庭の幸福も味わえて
もつと人生が豊かになつたのかも知れません。

目標はロマンチスト、手段はリアリスト

今年のNHK大河ドラマは西郷隆盛を主人公にした
『西郷どん』でしたね。

生きてる間は「人たらし」と言われて大勢の人々に慕われ、
死後も数多くの小説、映画、ドラマに登場する
日本史上で大人気の人物のひとりです。

この言葉は歴史家・磯田道史さんが西郷を評した時の言葉です。
なるほど、確かに大きな夢を語りながら
武力を行使する時は冷徹に遂行する。

この二面性が人を惹きつける魅力なのかも知れません。
私が経営者になる前にある人がこう言つていました。
「経営者は楽観的でないと経営課題に対処できない」

また、ある時パイロットと話をしていたら、

「パイロットはロマンチストであつてはならない。

夜間飛行の時に星に見とれていると航路がわからなくなる」と言つていました。



会社経営にも夢は必要ですし
希望を持つて楽観的に取り組む姿勢も重要ですが、
現実的な手段で冷静に対処しなければ成功しない。
そんなことを感じさせられました。

複業

「副業」ではありません。「複業」です。
つまり「本業」という概念をなくすということです。

以前は就業規則で副業禁止を謳う企業が大半でした。
ところが、昨今の人手不足から優良な人材確保のために
副業を解禁する企業が増えています。
なかには「専業禁止」を標榜する企業まで出てきました。

「複業」はそれを更に進化させた形と言えるかも知れません。
つまり「複業」には仕事に主従という関係はなく、
どちらの仕事にも並行して取り組んでいくワークスタイルになります。

個人的にこの流れは「収入アップ」というよりは、

「生きがい」づくりの方がウエイトが大きいように感じています。

私の父親の時代は「会社＝人生」でした。

しかし、現代は多様性の時代で価値観も様々です。

そんな時代背景の中で単一的な価値観で生きるのは、
逆にストレスが溜まってしまうのではないでしょうか。

これから時代、小さな「生きがい」が複数あつた方が

充実した人生が送れるように思います。

その場を提供するのも、経営者のひとつ役割なのかも知れません。

ジエネレーションZ

私より少し年上の人たちは「団塊の世代」と呼ばれています。
私の娘は「ゆとり世代」と言われています。

ちなみに私は「三無主義世代（無気力、無関心、無責任）」とか
「しらけ世代」と言わっていました（笑）。
そこで、今年知ったのがこの言葉です。

何故、印象に残ったかというと

ちょうどこの世代がここ数年で大学を卒業して
社会に出てくるからです。

簡単に言うと「デジタルツールに囲まれて育つた
いわゆる「デジタルネイティブ」世代のことです。

特徴としては「恐怖・リスクを避けて安全・安心を求める」こと。

弊社も公共職業訓練校を運営していて、

若い受講生にこの傾向が見られることを実感しています。

近づけばウザい、叱ればパワハラ、

競争やチャレンジには燃えない……。

正直、どのように付き合つたらいいかわかりませんが、
この世代が確実に従業員となり消費者となってくるので
無視するわけにはいかないようですね。

デイサービス『ラスベガス』

こんな映像を見たことがありますか？

お爺さんやお婆さんがデイサービスや老人ホームで幼稚園児のように歌を歌つたりお遊戯する光景です。私は老人になつてもこんな所へは絶対に行かないと、ゾツとして見ていました。

ところが最近、カジノ型デイサービスがあるのを知りました。

それがデイサービス『ラスベガス』です。デイサービスで麻雀、カード、ルーレット、パチンコ等ギャンブルが楽しめる施設です。

私はあまりギャンブルはしませんがなるほど、これなら行つてもいいかも知れないと思いました。もちろん、ギャンブルをレクリエーションとするのには賛否両論はあるとは思います。

今年、弊社も『財務戦略決断ゲーム』という

うどん屋さんを経営するゲームで財務が勉強できる研修を何回か開催しました。楽しみながら研修できるので座学だけの研修より好評でした。ちょっとした工夫、あるいは付加価値を付けることで、同じサービスでもガラリと評価が変わる良い例だと思いました。



第一話
知らない
ことは
強いのだ！

渡邊が驚く



初耳学！

動いて
いただか
ないと
…

渡邊さんにも

では、この戦略で
決定で
いいですか？

そうなるとAさんに頼んで
Bさんを紹介してもらわないと…
あ、C社にもアライアンスを
持ちかけないと…

もし、Aさんに断られたら…
直接、Bさんに
コンタクトした方がいいかな
もう、C社がこの事業して
いなかつたら…

どうしたん
ですか？
何か問題でも…
いや、何でもないよ
では、これで行こうー



ピア効果

ある宗教家はこう言いました。

「あなたが二等車に乗つていると二等の人間としか付き合えない」
「あなたが一等車に乗ついたら一等の人間と付き合える」

これは、もし自分のレベルを上げたかつたら、

レベルの高い人間と付き合えと言つているともとれますし、
自分の意識を変えないとレベルが上がらないともとれます。

ピア効果とは意識や能力の高い集団の中に身を置くことで、
切磋琢磨しあ互いを高め合う効果のことだそうです。

企業も集団である以上はこのピア効果が生まれる集団であつてほしいものです。
その環境を作るのも経営者の役割のひとつでしょう。

ある野球評論家はこう言つていました。

「勝ち続けているチームは、ミスをすると他のチームメイトが指摘する」
「負け続けているチームは、チームメイト同士でお互いに庇い合う」
つまり、ピア効果を生むためには、
馴れ合いの集団を作つてはいけないということだと思います。

仲良くすることと、馴れ合うことは別です。

その境目をしつかり把握して仕事に臨むことが、
企業が伸び続けていく秘訣のひとつと言えそうですね。

生きる意味より死なない工夫

自分が生きている意味を考えたことがない人はいないのではないか。人生は「自分探しの旅」と言えるかも知れません。

ところが、一生探し続けて終わってしまう人もいるようです。

現代は「人」「物」「情報」に溢れています。

たいていの物や事がすぐに手に入る反面、努力しても手に入らないとわかると

精神に支障を来すことになるのかも知れません。

いま、働いている人の20人にひとりは

何らかの精神疾患に悩まされていると言われています。

そんな中、禅僧の南直哉氏の『老師と少年』という本を読み、この言葉に出会いました。いろんな解釈ができると思います。私は人生に確実な答えを求めないことではないかと解釈しています。答えは行動していくうちに変えてもいいし、答えを出さなくてもいい。この曖昧な状態を受け入れられることは、「死なない工夫」になるのではないか。

しかし、人間つて答えを出したがる生き物なんですよね。困ったことに……。



樂我生

「らくがき」と読みます。

今年の5月に歌手の西城秀樹さんが亡くなりました。

実は同じ歳なので大変ショックでした。

高校生の頃は髪型をマネしたりしたもの（当然、全然似ていませんでしたが……）。

この言葉は西城さんが座右の銘にしていましたそうです。

二度の脳梗塞に見舞われて半身不随となつてから

この言葉を考案したそうです。

「我になるべく小さく、楽しく生きるという意味を込めました」

「これを意識するようになつて、生き甲斐も素直に感じられるようになりました」

大スターだつた西城さんはまず自分があつて

すべてはそこから始まると感じていたのではないでしようか。

それを我を小さく感じることで得られる

人生の楽しさに生きがいを見出されたことは、

経営者として大変興味深く感じました。

ともすれば、経営者はトップダウンという美名のもとお山の大将になりがちです。企業において自分を小さくして得られるメリットについて時には考えることを示唆してくれる言葉だと思いました。

ワーク アズ ライフ

「ワーク ライフ バランス」が声高に呼ばれるようになつて
一体どれくらい経つたでしょうか。

私の父親の世代は「モーレツ社員」と言われ、
バブルの頃は「24時間戦えますか」という広告コピーが流行りました。
つまり「人生＝仕事」だつたわけです。

その反動からか最近では仕事もプライベートもバランス良く配分する
「ワーク ライフ バランス」が提唱され、
またまたその反動から生まれたのがこの言葉です。

これは筑波大学助教授の落合陽一氏の提唱です。

囁み碎いていうと、全部仕事であり、全部人生であると考えることです。

働いている時、休んでいる時と切り分けるのではなく、
毎日働いてもいるし、毎日休んでもいると考えること。

ちょっと、前出の「複業」に通じるところがあるかも知れません。
経営者をしていると、公私を分けるのって難しいですね。

実際にずっと「ワーク アズ ライフ」だつたように思います。

その意味ではこれからは誰もが経営者感覚で働く時代、

「企業＝個人事業主の集団」となっていくのかも知れませんね。



運命とはその人の性格のことである

成功者にその秘訣を尋ねると高い確率でこの答えが返ってきます。

「運がよかつたんです」

そうなると成功の法則というものがないことになりませんか。

だって、「運」は予測できませんものね。

なので、「引き寄せの法則」など、

何とか「運」を呼び込もうとするノウハウが生まれてくる訳です。

でも、考えてみるとひとつの出来事を

ラツキーかアンラツキーどちらに捉えるかは

その人の性格が大きく関わってきます。

つまり、同じ出来事でも成功者はラツキーと捉え、

失敗者はそれをアンラツキーと捉える。

古代ギリシャの哲学者アリストテレスはこう言っています。

「その人の性格は、その人の行動の結果である」

日々の生活がその人の性格を形づくり、

そしてその性格がその人の運命を決めるのであれば、

何気ない仕事や暮らしでの一つひとつの方を変えることに運を掴み取る種が潜んでいるのかも知れませんね。

持続する情熱だけがビジネスになる

こんな言葉を聞いたことがあります。

「会社がつぶれるのはお金がなくなつた時ではない。
その会社の経営者が諦めた時だ」

確かにどん底から這い上がってきた人の手記を読むと
最後まで諦めなかつたことがわかります。

中国のヤフーと称されるアリババのオーナー

馬雲（ジャック・マー）氏の座右の銘は

「永遠不放棄」（絶対に諦めない）だそうです。

では、諦めないためには何が必要でしょうか。

それは「情熱」だと思います。

「情熱」さえあれば、失敗しても改良してまた臨めるからです。

ジャック・マー氏はこうも言っています。

「瞬間的な情熱は無意味である。持続できる情熱だけがビジネスになる」

つまり、一旦「情熱」が湧き上がつても、

それが継続できるかどうかを精査することが重要だということでしょう。

飲み屋での会話でよくビジネスのアイデアが湧いてくるんですが、

翌日忘れてるってことは「情熱」がないってことなんでしょうね……（笑）。



われ以外皆我が師

言わずもがなですが、経営者にはリーダーシップが必要です。

特に創業者は人、モノ、金を引っ張って行く

強力なパワーの持ち主でなければ務まらないでしょう。

そうなると「お山の大将」「裸の王様」になってしまい

周りが見えなくなってしまうのが常です。

「宮本武蔵」「新平家物語」などで著名な小説家・吉川英治は

「われ以外皆我が師」と言つて偉ぶることなく

常に謙虚な姿勢で事に臨んだそうです。

世界的なファッションドザイナーに登り詰めたコシノジュンコ氏も

「一步外に出ると勉強が転がっている。拾い回ろう」と言っています。

今年、惜しまれながら亡くなつた名女優・樹木希林さんも

「苦手な人を師として受け止める」と言わっています。

共通することは視点が自分ファーストではない

ということではないでしょうか。

自分の殻を破つて出てきてこそ

革新的なイノベーションが生まれるということだと思います。



異議申し立ての多いほど実力がある

今年後半のNHKの朝の連続ドラマ『まんぶく』は
ご存じの通りインスタントラーメンを発明した
日清食品創始者の安藤百福氏をモチーフにしています。
弊社はその本社ビルのお隣りなのでちょっとご縁を感じています。
その百福氏はこう言われています。

「異議申し立てを退けて成立した特許は、常に強力である」
障壁が多い仕事ほど、その成果は大きいものです。
その問題解決がノウハウとして蓄積され財産にもなります。
また、百福氏はこうも言られています。

「落とし穴は、賛辞の中にある」

これは、政治家や食糧庁から惜しみない賛辞を送られ
巨額の投資をしたカップライスの大失敗から来ているようです。
反対を乗り越えるために知恵や改良が生まれて
それが成功の鍵へと繋がっていくことだと思います。
仕事を進めるうえで、行く手に問題が生じたら
悲観するよりシメシメと思うようにしたいと思います。



初耳学！



一年後

あれ、あの社長は
来てないの？

あんなに
意氣軒昂だつた
じゃない！

え！？

それがさあ、
倒産した
らしいよ

事業を

拡大しすぎて、
まず人手が
足りなく
なって
その次に
資金繰りも
回らなく
なつたみたい

『戦争の素人は戦略を語り、
戦争のプロは兵站
(へいたん)を語る』
と言つけど、

まさにこの事だな
補給を考えない戦いは、
すべからず負けると
言うことか・・・
会社にとつての兵站とは
「人と金」、いや
人の方が大きいかも・・・

いや、まさに
『戦争の素人は
戦略を語り、
戦争のプロは
兵站を語る』
だと思つて・・・

何を
考えて
るんだ？

その
「へいたん」
じゃない!!!

経営は
山あり
谷ありで、
平坦な道は
ないからな

いまだけ、ここだけ、あなただけ

「生キャラメル」の大ヒットで

いまや押しも押されもせぬ大実業家になったタレントの田中義剛さんが
商売のコツとして大切にしていることとして言われていました。

別の言い方をすればビジネスに付加価値を付けることだと思います。

昔、コピーライターの養成講座で「呉服屋の商法」という
セールス方法を教わったことを思い出しました。

それは、呉服屋さんは良い商品は裏に隠しておいて
お客様が店頭の商品に満足せずに悩んでいる時に

「ひよつとして奥様がお探しのはこれでは……」と言つて

取つて置きのようなフリをして

裏から隠しておいた商品を出してくると
すぐに商品が売れるというもの商法です。

まさに「いまだけ、ここだけ、あなただけ」状態になるわけです。
これはテクニックですが、新しい商品やサービスを開発する時には
この視点は欠かせないように感じました。

死んでしまいたいときには下を見ろ！俺がいる。

先日、縁があつてAV業界の風雲児・村西とおる監督の

ドキュメンタリー映画試写会&トークショーに行つてきました。

(映画は2019年3月公開予定だそうです)

バブルの頃は年商100億円を稼ぎAV業界の帝王と言われながらもその後経営していた会社が負債総額50億円で倒産、

さらに前科7犯に加え米国司法当局から懲役370年を求刑された、最も成功した男であり、最も失敗した男でもあります。

私が興味を引かれたのは、何度も失敗しても立ち上がる不屈の精神と人の心を一気に驚づかみにしてしまうトーク術です。

当日は、とても70歳とは思えない若々しさで村西節の炸裂でした。

村西氏は絶望した人が相談に来ると必ずこう言うそうです。

「死んでしまいたいときには下を見ろ！俺がいる」

確かに、自分を最下層に位置づけられるプロフィールなので相談した相手にはかなりの説得力がある言葉だと思います。ある意味で経営者としてこの開き直りは勉強になります。

どんなに絶望しても、常にもつと下がいて頑張っていると思えば、苦境を乗り越えるための糧になるのではないでしょう？



安いものには訳がある。 高いものには物語がある。

つまり、高く売りたい、あるいは値引きをしたくない時には付加価値を付けることが重要だということです。高級車ロールスロイスのこんな逸話を知っていますか？

ある人がロールスロイスで砂漠を走っていたらシャフトが折れてしまった。困つて本社に電話したところ、ヘリコプターでシャフトを取り換えに来てくれた。その後、一年以上たつても請求書が来ないので問い合わせてみた。すると、電話に出た事務員はこう答えた。

「何かのお間違いじやございませんか？」

「わがロールスロイスのシャフトは絶対に折れません」

私はこの話が好きです。

もちろん、PR用の創作でしょうがロールスロイスの付加価値を見事に表現していると思います。

私もぜひこんな逸話が語り継がれるようなな物語りのある男になりたいと思います。もう、遅いか……（笑）。

猪突猛進はしませんが、 まだまだ走りつづけたいと思います。

それは、2005年の年末の出来事。
取引先からお歳暮が返送されてきました。
虚礼廃止で受け取れないというのです。

そして、翌2006年の年末。
どうしたら1年の感謝の気持ちを届けられるだろうと思案して
絶対に受け取り拒否ができないお歳暮として
考え出したのが、言葉の贈り物『お歳暮ん』です。

今年で13冊目となりました。
昼休みや仕事の小休止の時に
軽く読み捨てていただけるようなボリュームになっています。

年末の繁忙期のちょっとした箸休めとして
ご笑覧いただけますと幸いです。

2019年は亥年です。
猪突猛進という言葉がありますが、
けっして闇雲に突っ走るのではなく
前と周りをよく見ながら走りつづけたいと思います。

ぜひ、2019年も引き続きよろしくお願ひいたします！



イラスト：五十嵐 晃さま
素敵なイラストをありがとうございます！

ウェブ制作・システム開発



動画配信・販売システム



動画学習サイト構築システム



暮らしと仕事にちょっと役立つかかもしれないエンタメ系情報サイト



ウェブデザイナー・ディレクター・マーケッター養成



民間学習サービス国際規格『ISO29990認証』取得

株式会社アジャスト

〒160-0022 東京都新宿区新宿 6-28-7 新宿イーストコート 2 階
TEL:03-5291-9538 FAX:03-3200-4398

