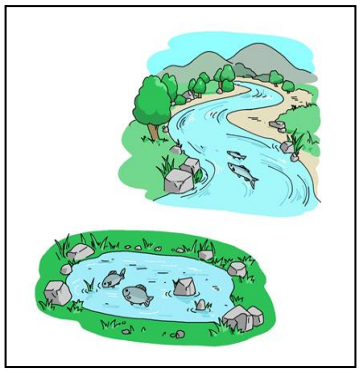
勁草塾＃３・・「池の魚」と「川の魚」・・①

前回はドラッカー著「チェンジリーダーの条件」の
サブタイトル「**みずから変化をつくりだせ！**」
から「**改善の四人衆**」や「**着眼大局、着手小局**」を
紹介しました。

しかし、なかなか変化できないのが実情ですね。

今回は私が勤務したトヨタ系販売店の故福井社長の
「**池の魚、川の魚**」
という言葉をご紹介します。



故福井社長は、昭和26年に経済統制が解除された時に
姫路から大阪に来て「玩具」問屋をされて、
自ら仕入れた玩具を背負って北海道などの地方に売り歩
くことから始めた方です。

物がなかった時代なので、持って行けば飛ぶように売れたとの事です。

その行商からの帰途、東京で米軍の中古車を買って帰ったところ、
3カ月乗った後、高額で販売できた
という事実から玩具卸を兄弟に任せて、外車の中古車販売を始めたのです。

昭和31年に、仕入先の極東フォードが日本から引き上げる際に
そこで支配人していた十河氏が日産へ入った時に
「**これからは国産の時代**」
というアドバイスで日産と交渉して浪速日産モーターを設立したそうです。

この十河氏が米国日産から日本に戻って輸出担当になられた際に
「これからは日本もアメリカのように**乗用車の時代が来る**」
というアドバイスを受けて、日産と乗用車販売の交渉したのです。

浪速日産モーターは商用車の販売だけだったが、
販売台数は日本一になった程の販売力で有力だったので
「乗用車を扱いたい」
という願いを日産は聞き入れなかったのです。

この状況を見ていた大阪トヨペット（トヨタ直営店）の社長していた加藤氏が
昭和43年にオート店プロジェクトに推薦して下さり
日産との商業契約を解除し、仕入金額の支払いをトヨタが支援して
無事にトヨタ陣営に転換できたのです。

当時、私は関西学院の商学部に軽自動車で通学していたら、
ある日、気が付くと白いビルディングが焦げ茶色に外装が変わっていたのに

「おやっ！」と思ったのです。

私は大学2年の夏に腎臓を患い、慢性化していたのですが、
3年の冬に就職試験が始まり、
神戸の三菱重工や椿本チェーンの試験を受けたが身体検査で不合格になり
これではドンドン小さな会社になると決断して
逆転の発想で不人気業種の自動車販売店に決め
焦げ茶の販売店に飛び込んだのです。

就職課の方は「来春卒」と聞いてと驚き、
私が「腎臓病だがコンピュータをやりたい」と訴えたことを
理解してくれて、3度目の訪問の時に故福井社長の面接を受けたのです。

当時、福井社長は50才の頃で右掲よりも精悍な感じで
「賢いか」と聞かれ
「三菱重工では東京まで面接に行った」と答えた後
長い沈黙の「睨めっこ」になったのです。

私は「ここで負けたらダメ」と「睨めっこ」に耐えたら
福井社長は「分かった」と採用して下さったのです。

入社後の話ですが、「**池の魚、川の魚**」という喩え話をされて、
「環境に満足した池の魚になるな！」
とおっしゃっていました。

例えば、富士通の方が値段も安く、他社のソフトを付けて販売すると言う話に
「IBMの方が栩野君の為になる」
と1.5倍も高く、しかもゼロから自分で作らねばならないものを買って下さったのです。

確かに、その後、コンピューターの発達につれて、
自動車販売店で必要なアプリケーションをほぼ自力で作成しました。

昭和58年はIBMのオフコンがRDB形式のS/38機が発表されていましたが、
系列のIBM特約店からS/34GP を購入したのでソフト開発に端境期になり、
他社のソフト開発したいと願い出たら、
「**独立してやったらどうか？**」
と言われるほどに前向きに支援してくださいました。

お陰で自社では経験できない
・冷凍機メーカーのMRPの**所要量計算**の時間短縮
・N生命の100周年事業の**APPC通信**で2000台のオフコン導入
・ねじ商社の**パケット通信**の費用半減
などIBMが解決に困ったシステムの開発などを行ない
3年間で1億円を売り上げました。

3年でやめて、社内業務の開発に戻り、
トヨタとのＡＰＰＣ通信や全社オンライン構築の際にＡＰＰＣ通信を活用
などに応用できました。

3年間でしたが「川の魚」になり、
自社では出来ない体験をしました。

【勁草塾のバックログはホームページにあります！】