勁草塾＃９・・愛語回天④

私が受けた「愛語回天」を棚卸しています。

昭和58年（‘83年）4月にIBMの灰本課長から
「とっちゃん、A4で1枚で構わないから毎月社長に報告書を出した方がよい」
というアドバイスを頂いた事がありました。

背景は、関連会社がIBM特約店になりソフト開発の相談があったのです。

丁度、社内システムは開発の端境期だったので、
社外のシステム構築で自社では経験できない事をしたい
という願望があったのです。

何度も「SEで来ないか」という話がありましたが、
福井社長から「あそこから引き抜きにあっても乗るな！」
と釘をさされていたのですが、何度も、アプローチされると心が動いたのです。

ついに、「技術者」として評価されたいという気持ちが勝つようになり、
明けて昭和58年に、思い切って上司のM部長に相談したのです。

私は、言い出す限りは中途半端で終わりたくないと思っていましたから、
「辞めて情報処理子会社へ行くか、会社に残って、外部のソフト開発をしたい」
と打ち明けました。

M部長は、私の話しを聞きながら、よく理解してくれて社長に掛け合ってくれ、
日をおかずに、M部長を通して
「外部の仕事するなら、会社は認めるから、別会社を作って大きくなれ、君ならできる！」
という社長の温かい言葉を頂きました。

当時、私は入社10年目、33才の時でした。

当時、IBMは特約店を通してオフコンを販売していたが
ソフト開発の会社が不足しており
UOS（User Oriented Software）という団体を組織してユーザーの力を活用する
企画があり、この団体に加盟したのです。

この加盟の挨拶でIBMの灰本課長にお会いしたら
歓迎してくれてA4レポートのアドバイスを頂いたのです。

昭和58年4月に売上10万円を計上したのですが、
灰本さんのアドバイス通りレポートを書いたのです。

これをキッカケに定期的にレポートを書くようになりました。

社外の開発は3年で1億円の売上を挙げたのですが、
その後、開発の状況やOJT活動などを報告しました。

お陰様で現場で「やりたい」と思うことを報告するようになり、
その結果を毎月レポートしたのです。

お陰様で課題を見つけ、それを稟議すると決済されるようになったのです。

そして、毎年、12月に
今年解決した課題、今年発生した課題、来年取り組む課題
を報告するようになったのです。

前々号でトヨタ物流改善のモデル店になる話をご紹介しましたが、そのキッカケは、
トヨタシステム部内山課長に経営企画を担当するという話をした時に
国内物流部が販売店の物流改善を始める
と聞いたことをレポートした事から始まったのです。

今回のIBM灰本課長のアドバイス
「**愛語**」:A4で1枚で良いから社長にレポート
「**回天**」:「やりたい」ことをさせてもらえるようになった

お陰様で「報連相」の具体的な実践が身につきました。

会社を興してからもクロノロジーを書いておき
・年末に「2024年の十大ニュース」
・年始に「2025年の抱負」
という具合に棚卸と課題を書いてきました。

「継続は力なり」と言いますが、
この習慣のキッカケを教えて下さったIBMの灰本課長に感謝しています。

その意味では
「**愛語**」:続けることにより
「**回天**」:自分自身の進歩につながった
とも言えます。

【勁草塾のバックログはホームページにあります！】