勁草塾＃14・・愛語回天⑨

私が受けた「愛語回天」を棚卸しています。

今回は昭和48年（‘73年）にトヨタ系販売店に入社した時、
社長室という企画などを担当する部署に配属され時の十河常務です。

初年度はセールス・ブレティンという営業所に販売状況を知らす仕事で
新聞のイラストなどを切り抜いておき、内容に合わせてアレンジする
という経験から始まりました。

しかし、コンピュータをやりたいという願いで入社したので
翌年はコンピュータ室に配属になりました。

コンピュータと言ってもNCR390という磁気元帳にデータを書き込む方式で
給与台帳や新車販売の原価管理を行なっていたのです。

当然、現実に満足することなくIBMや富士通と接触していたのです。

ボーナス時の自己申告にも毎回コンピュータと書くので
十河常務に‘Too-Hot’とコメントされる状況でした。

コンピュータ室と言っても所属は社長室だったので、
毎朝、十河常務が社長室のメンバーを集めてミーティングをしてくれました。

時たま、十河常務から皆に問いかけがあり、
例えば、「公務員の給料は税金なので国民のしもべとして働くのは当たり前」という
説を前提としてディスカッションする
ということもありました。

この朝のディスカッションで意見をいう訓練をしてくれたのです。

そして、コンピュータの話が進まない時に
「状況の反転現象」
という話をしてくれました。

ドラマは
「主役がピンチに陥ってから這い上がる」というストーリーであり、
人生も必ず反転する時が来る」
という事でした。

そして、「とっちゃん、鈍で行こう」とアドバイスして下さいました。

「運、鈍、根」という言葉で
「運」とは、巡り合わせとか予想外の吉凶禍福の出来事をいい、
「鈍」とは、粘り強く続けて止まないこと、
「根」とは、根気と根性の気力をいう
という事ですが、
「粘り強く、根気よく」
という励ましの言葉でした。

入社3年目（昭和50年）の春にIBMがオフコンを発表して
専用の冷房装置を持った部屋ではなく通常のオフィス環境で使える機種で
しかも、磁気ディスクとプリンターを内蔵しており、従来型の4分の1程度の価格で
福井社長が「これなら、ポケットマネーで買ってやる」と言って下さったのです。

春に契約して年末に導入というスケジュールで、
それまでの間、IBMの研修を受けるという事でした。

しかし、良いことばかりではなく、10月に「車庫証明事件」が起こり、
会社ぐるみという事で勤務していた会社が標的となり十河常務が車両部長だったので検察に引っ張られる
という事態になったのです。

当時は、‘68年に日産からトヨタへ転換して急拡大の時で財務的には厳しい状況であり、折しもオイルショックや排ガス規制などで自動車販売が低迷していた時であり、場合によっては社長まで及ぶかも知れないという不安な頃でした。

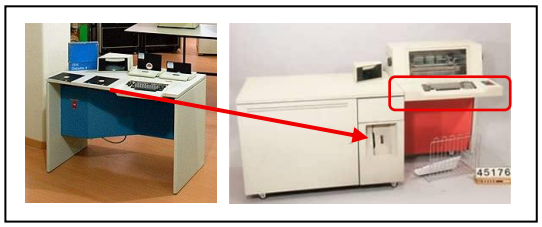
まず、社長室の上司が「コンピュータを断ったらどうか」と言ってきたのですが、
私は「社長から何も聞いていない」とキッパリ返答したのです。

その後、IBMかも問い合わせがありましたが同じ返答したのです。

IBMはその返事を信用して契約の話はしなくなったのです。

今から思えば「人生で一番のピンチ」だったかも知れないですが、
十河常務に教わった「鈍で行こう」という教えを活かすことが出来たと思っています。

そして、12月にIBMシステム32と3742のデータ装置が導入されたのです。

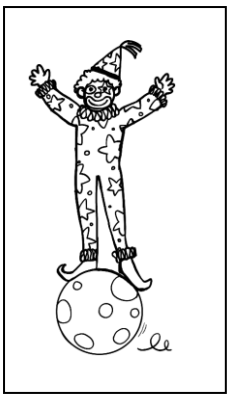


左の3742でデータをディスケットにインプットしてシステム32に読み込ませてバッチ処理をする方式でした。

12月、導入された日に「火入れ式」で社長に□のコンソールに
‘FUKUI’
と入力して頂き、プリンターから「TOYOTA　AUTO　OSAKA」と印刷したのです。

この時は、十河常務は拘置所でしたが、翌年、保釈されて復帰されたのです。

そして、「クルマが売れるコンピュータ」という命題に対して
右掲のイラストのように「ピエロ オン ザ ボール」という言葉を教えて頂き、「営業所へ行き、営業マンの意見を聞け」と指示を得たのです。



この時から、自由に営業所へ行けるようになったのです。

「鈍で行こう」と「粘り強く、根気よく」と教えて頂き、
現場へ行って「ニーズ」を聞くという行動力が身についたのです。

「**愛語**」:「鈍で行こう」
「**回天**」:「粘り強く、根気よく」の生活スタイル

この十河常務は専務になられましたが、
もともと戦後間もない頃に極東フォードに勤務され、英語力に優れた方で、
フォードが日本から撤退する時に日産に入られて米国日産のプロジェクトに参画された方なので
学習塾の公文式をアメリカで普及させる
という使命を得て米国公文を立ち上げに行かれたのです。

この時、十河専務は
「とっちゃん、これからは2君に使える時代だよ」
とおっしゃれたのです。

当時は、愛社精神の塊みたいの私でしたが、
入社20年を経て、
「社長はクルマの道、私はシステムの道」
という辞表を出して関連会社へ就職したのです。

「愛社精神の塊」が辞表を出した背景は個人的な事情もあるので
オープンにしませんが、
「2君に使える時代」
という言葉が暗示していたかも知れないと思っています。

その後、十河さんが来日された時はホテルでお会いして
会社を辞めたことを話したら
「福井さんも人を見る目が曇ったな」
とおっしゃって下さいました。

その後も手紙の交換をしましたが、平成18年にシアトルで亡くなられました。

故福井社長は病弱の私が「コンピュータをやりたい」といって面接を受け、
凄く長く感じた睨めっこを経て「賢いか」と聞くだけで採用して頂き、
トヨタも販売店がコンピュータ導入に反対している時に
IBMのオフコンが出て「これなら、ポケットマネーで買ってやる」と
システムの道を開いてくださった大恩がありますが、
故十河専務は「鈍で行こう」という「粘り強く、根気よく」の性格づくりをして頂けた
と大きな恩を頂いたと感謝しています。

【勁草塾のバックログはホームページにあります！】