

「儲かっている内に」

古いお客様で次男が勤める建設機械メーカーの顧問になっている
元専務の方から夕方、

「今から時間とれないか」

と電話がかかって来て
急遽、待ち合わせの場所につけた。

この方は3兄弟の次男で東京支店を開設して
先端ビジネスの情報収集して来られた経歴の持ち主で
私と馬が合う方である。

この方のお世話で次男が東京で活躍が出来ている大恩人。

以前にお会いしたのは大動脈瘤の手術前だったので
4年以上になっている。

まず、お互いの健康の話から始まったが
この方も大動脈瘤でカテーテル手術を受けておられ、
私は、心臓に近い部位だったので人工血管とカテーテルだったので
「同病相哀れむ」
という感じだった。

この方は私より5才上の82才だが
元野球選手で浪商・明治大学と進み、巨人の高田さんと同級
という方で体育会系の意気軒高な人である。

手術の後遺症は余りなかったそうで
至って「前向き」な話しぶりは従来通りだった。

この会社は私がコンサルタントした時に20億円になったが
社内の諸事情と私の次男がお世話になったのと重なって
契約がなくなったが、
この時の私が提案したビジネスモデルが大成功して
僅か半年で16億円から20億円に躍進した
という実績で、うちの発展になる指導法を確立した恩人である。

その後、経営者が変わり「守り」主体で8億円まで業績が下がり「リストラ」という悲しいことまで行なったようだった。

そこで、東京で隠居している訳に行かず、活動を活発化されて当時、現場で使う建機はエンジン駆動が多かったが中国や韓国からバッテリーを輸入して電動化されてようやく18億円まで回復したがさらに、再度、20億円にチャレンジしたいとおっしゃっていた。

私は、炊飯器を例にしてガスは業務用しか残っていないが、電気は電子化してドンドン進化していると話して、電動化に電子制御を加えて「巧の技」を一般化すると話したのだ。

クルマで言えば、小型建機の「レクサス」ブランドを作り最新の技術に取り組むように話した。

小型建機で80年の歴史を持っておられ電動化で同業他社と差別化してトップブランドを築いておられるという背景と販路を活かす事がポイントと話した。

メインの機械は自社技術で量産できるので、電子制御の技術は外注で作成して「オリジナル」とするの構図で可能なのだ。

要は「儲かっている内に」という事だ。

何事も全てが思うように展開しないが電動化で「花が咲いている」今のうちに次の一手を打ち込む事がポイント。

うちの息子が中国メーカーとの輸入交渉でリーダーとして活躍させて頂き、

さらに、アメリカやドイツの業界展示会に参加して
自社の技術を披露すると同時に先進工法の技術を調査して
持ち帰って来るミッションを頂いているようだ。

「蒔かぬ種は生えぬ」というが、
「蒔いても全てが花を咲かせる訳ではない」のも事実なので
「儲かっているうちに」
を実行して頂きたいと思っている。

それにしても82才になっても
「夢」を描いてワクワクされている姿は羨ましい限りであり
この発散力を活かす収束させる人材がキーのようだが
今の時代、技術は外部委託して「量産」で稼ぐ
というスキームを活かして元気に活躍して頂き
お互いに「百歳現役」を目指そうと誓いあったのだ。