「求めない」

小さい頃から母に「あれ欲しい」とねだってばかりいたが
ある日、商店街のおもちゃ屋の前でダダをこねて通路に寝そべったら
「地球を買ってやる」
と言ったそうだ。

成長するにつれて「欲しい物」がドンドン現れて
中学の頃はカメラでペンタックスと望遠レンズを買ってもらい
自転車も３段変速で岬公園まで友達と２人でサイクリングし
高校では病気あがりだったので余り欲しい物がなかったが
浪人した時、親父がバイクを買ったので、こっそり乗り回したら
免許をとってスポーツタイプの物を買ってもらった。
大学は一浪で入学したが中学の友達がホンダのＮ３６０を乗ってきたので
欲しいと言ってスズキのフロンテ３６０を買ってもらった
という具合で欲しい物ばっかりだった。

その影響か弟は余りムリを言わなかった。

そんな性格の私は、大学２年の時に急性腎炎になって
当時は薬もない病気で安静が唯一の治療法だったので
当時は珍しかったクーラーを入れてもらって夏休みを寝て過ごし
秋の試験時には親父に語学の単位取得のためにクルマで送ってもらって
なんとか４年間で卒業できたのだ。

そんな状況で大手企業の就職では試験や面接で受かっても病気でダメが続き
３年の終わりに方針を変えて不人気業種の自動車販売店に飛び込み
「コンピュータをやりたい」
と言って故福井社長と巡り合ってトヨタ系販売店に就職した。

入社後はまず社長室勤務でいろんな資料の作成を担当したが
望みのコンピュータは会計機だったので
まずＩＢＭのリモート端末のシステムを探して営業と接触し
次は富士通の営業と接触したが、
結局、故福井社長が
「これなら、わしのポケットマネーで買ってやる」

と言ってＩＢＭシステム３２を契約して下さったのだった。

当時はオイルショックで景気が余りよくなかった上に
同業他社でも大型機を導入しても「金喰い虫」という状況だったので
社内もトヨタも反対する中で
「クルマが売れるシステムをつくれ」
と言って独逸のディーラーで見たカルテ方式を示唆して下さったのだ。

これがまず最初のミッションになり
コンピュータの発展と共に社内システムを構築して
富士通が世界一の高速ファクスと銘打った機種が出た時に
営業所のゼロックス・コピー機と代替えにして
本社や部品課などと疑似的なオンライン化を図ったのだった。

部品課はドンドンＦａｘで注文が入りオンライン処理でこなしたので
当時のディーラーの部品業務の最先端を走ったのだった。

その後、同業者の子会社がＩＢＭ特約店になったので
本来ならＩＢＭシステム３８という世界初のＲＤＢ機を導入する流れだったが
ＩＢＭシステム３６ＧＰと機種の最大構成を特約店から買ったので
イコール・コンバージョンして開発の端境期になり
「他社のシステム開発したい」
と言って許可をもらったのだ。

これは僅か３年間だったが
・通信料が高くなった会社のオンラインシステムの修正
・ＭＲＰ処理が一晩で終わらないシステムのチューニング
・大手生命保険のシステム３６と大型機間の要求処理
など自社では経験できない体験をして
しかも１億円の売上を出して貢献した。

そして、究極は大型機をフロントエンドにする営業所システムをつくり
バックエンドのＩＢＭシステム３６ＧＰとＡＰＰＣで同期をとる
ということにチャレンジしたことだった。

最後は、ＩＢＭの通信機を入れてテレマーケティングのシステムをつくり

当時、セルシオを買いに行く情報を掴んでアリストにしてもらった
という偉業まで生んだのだった。

しかし、当時では全ての業務を開発したので
「やり尽くし症候群」になり
迷っていると左遷人事があり、関連の会社に転職となったのだ。

これで「欲しいもの」のチャレンジする方向が変わり
自費で船井総研の客員経営コンサルタント養成学校に通い資格をとり
会社には日本ＬＣＡの「ＤＩＰＳ」を導入したが
社内の反対もあって、創業することにしたのだ。

こんな風に「我がまま」な青春時代を過ごしたが
自営するようになり、お客様の「我がまま」を実現する側になり
それでも喜寿を迎えることが出来る「幸運」に恵まれた。

この年（７７才）になって、
加島先生の「求めない」という詩集の心境になってきた気がするが
それでも「健康」の為にスマホの機種変更を機会に歩数計を入れて
再度、少し遠回りして自宅と事務所の２往復をする
という風に、健康に関しては貪欲になっている。