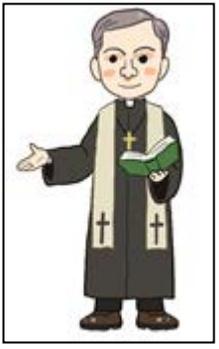


MMQCとは「もっと儲かる業務改善」で「業務改善は、人づくり、品質づくり」を実践する着実・前向き・具体的な活動です。

### 生き方の大原則

右掲は牧師さんが聖書を片手に説教されているイラストです。私はキリスト教の信者ではありませんが「**汝、欲する処を為せ**」という**黄金律**を判断基準の一つにしています。自分は、「為せ」を「施せ」と置き換えて、予算内で自分が良いと思う物を贈るようにしています。また、「**迷ったら困難な道を選べ**」はサラリーマン時代にトヨタ物流改善の鏗本先生が豊田通商へ転籍される時に教わったもので、例えば、自分のリスクリングで船井総研の客員経営コンサルタント養成学校に学び、自分の「道」と確信して資格を頼りに起業して今日に至っています。お客様から教わった「**為すべきを為せ**」は「誰かがやるのではなく自分が処分する」と置き換えて実践しています。また、二谷英明さんが娘に教えたという**時間を流すな、迎え撃て**も大事にして、貴重な時間をムダに流さないようにしています。



これらをご紹介しますが、「それで、どうなの？」と問われそうな気がします。私自身は、30年前に今でいう「リスクリング」で自分の経歴を棚卸して、その中から経営コンサルタントに脱皮する為に自費で船井総研に通い資格を得て「船井流」と名乗っているのです。何事も**縁・運・つき**ですが、関連会社で新しい分野にチャレンジしようと思っていた時に、タナベ経営や日本LCAそして船井総研がコンサルタント養成を行ったのです。タナベ経営は効率化なのでトヨタ方式で経験があるし、日本LCAはDIPSという要素分解してスケジュールリングする物だったのでシステム開発で経験があったのである程度「充足」していたが、物を売る経験がサラリーマン時代に不足していたので「ないものねだり」で興味をもち、日本LCAの説明会で講師が「船井さんはシンプルだ。売れる物を山積みせよと言うだけ」と言葉で逆に興味が深まり決めたという「縁」が始まりでした。

### 資格だけでは「縁・運・つき」は実現できない

しかし、大枚を支払って受講した仲間は「いい加減や」と叫んで返金してもらった方もいましたので、船井の講師は不満を持っていそうな方に講演や出版などを提案していました。約8ヵ月通って資格を頂いたのは、同期30人ほどの中で20名でした。私は不満分子ではなかったので養成学校では優遇されませんでした。ともかく「客員経営コンサルタント」の資格を得て、翌年、独立開業したのです。これには、船井総研の方々は無謀と驚いたのですが、サラリーマン時代の友人が「PL法セミナーを手伝わないか」と声をかけてくれて、参加者の**後フォロー**で第一号のお客様を獲得できたのです。「PL法セミナー」で得た**縁**から、第一号のお客様という**運**をつかみ、当時、企業なら100%普及していたFaxによるマーケティングで、阪神淡路大震災の復興需要というラッキー**つき**もあって僅か半年で年商16億円から20億円と伸ばして、お客様はグアム旅行に行かれたという成果を出したのです。これが自信となって今日まで28年間続けられています。

船井総研の養成学校は3期開校して約100名が資格を得たのですが、今も自力で経営コンサルタントを行なっているのは私だけです。確かに、「道に迷う事ばかり・・・」の歌のように何度も山谷を経験しましたが、今から思えば、「**汝、欲する事を為せ**」「**迷ったら困難な道を選べ**」「**時間を流すな、迎え撃て**」の3つを判断の基準にして来た事が大きかったと思います。もちろん、よいお客様に恵まれた**縁・運・つき**も自分ではコントロールできない事ですが大きな要素だったと思います。決して自分中心に「おいしい」というような感覚で仕事を選ぶ事はしませんでした。おいしい話には怪しさが潜んでいて、自分が出来る事でないかと裏切られることが多いのです。「ええとこ取り」をしたい方には耳が痛い「ええことばかりではない」という事実を噛みしめて頂きたいと思います。

### ワンポイント・アドバイス

人生は常に変革して行く必要があるとすれば、皆さんは如何でしょうか？「縁」はいろんな角度から飛んで来ます。「福の神に後ろ髪がない」というように機会を掴む事が第一歩です。「運」が良ければ、うまく展開して「つき」となるのですが、「縁」を「運」に引き上げるにはそう簡単なものではない事が多いのです。転々としないうちに一所懸命になる事がポイントです。

