

先達の遺訓① 沢西 浩氏(JMA)

企業経営漫談士 岡野実空

「君は年寄だな」が沢西氏の約四半世紀前の初対面時の第一声。訳も分からずこちらが黙っていると、「いまだき髪を横分けしている奴を年寄という」と解説が続き、氏の鞆持ちが始まりました。それから数年は、耐えがたきを耐え、忍びがたきを忍ぶ、40歳にして第2回目の社会人修業。しかしながら今日あるのは氏のおかげ。先のコラムで紹介した「東映太秦映画村」、琵琶湖岸の「ロイヤルオークホテル」などレジャー施設、各地のGMS店舗を始め、氏は「生みそずい」などの消費財も多く世に遺しました。近年、90間近で天寿を全うした氏の偉業を称え、ここにその「コンセプト」を普遍的遺訓として皆様にお伝えします。

基本1. 自己否定

氏がしばしば口にした言葉ですが、セミナーでその真意がうまく伝わらず、嘆く姿もよく拝見しました。要は、何事にも「白紙で臨む」ことなのですが、自分を否定すると文字通りに解釈して、抵抗する受講者が多数いたからです。その真意を質問する方はまだしも、特に実績のあるエンジニアには無言の心理的抵抗が顕著に感じられました。因みに氏自身は、一旦我々に開示した内容を、後から修正、撤回することもしばしばで、改めることを憚らないその潔さにはいつも目を見張りました。(但し自身の性格は除く)

経済成長の右肩上がり、どこの企業でも「改善」が主流だった時代に、いち早く「既存概念」の破壊の必要性を強く訴え続けた大先達の先見性には、いまもって頭が下がります。

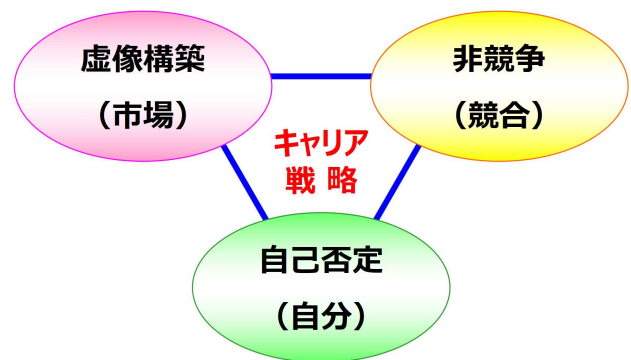
基本2. 虚像

「俺は虚像だ」も氏の口癖。さすがにクライアントの前では言いませんでしたが、アシスタント初日の休み時間に、わざわざ黒板に「虚像」と書き、その意味を質問されたことを鮮明に覚えています。「ブランドのことですか？」と応じたら、「君の頭なら、それでいい」が答で、それに続く、「虚像ができればコンサルタントで食える、できなければ食えない」という助言は、我々の職業の本質をズバリ言い当てています。

その時点で氏は、特定の職業ばかりでなく、一般社会でも「知識」が最も重視されるようになることを予言していましたが、我々凡人がそれを実感したのは、それから十年ほど経った世紀の代わり目でした。

生真面目な原価計算を前提とした「近代工業化社会」の時代に、「虚像－実像＝利益」という「知識社会」は想像すらできないのがふつうで、それをすんなり理解するにはドラッカー並みの頭脳が要求されました。

E-31 先達の遺訓① 沢西 浩氏(JMA)



基本3. 非競争

「他のマネをしない」が3つ目で、私も決して氏のマネをしないよう何度も念押しされました。因みに自身は公認会計士で、財務会計のセミナーの冒頭では必ず、「マーケティング財務」という自身の専門を説明しましたが、当時はライバル不在の分野、クライアントは氏の指定する日程でセミナーを開催するという、極めてうらやましい仕事ぶりでした。もちろん「戦略」分野に関しても同様で、「競争戦略」の本質が「非競争」にあるというパラドックスを、いつも淡々と説明していた姿がいまも印象に残っています。

釈尊、孔子、キリストの三聖は、つねに自己否定を続け、いまに至るコンセプトを生み出しました。そのため、必然的に著作は残しません。いま私たちの手元にある彼らの書物は、始祖の発言を素に、「伝道者」たちがその普及を図るために代筆したものです。それは「経営」の分野でも同じこと。このコラムでは、これまでさまざまな「経営人」を皆さんに紹介してきましたが、一流の方々はその言動を書き残しません。それは、私たち「伝道者」の役割なのです。

2019年8月18日(初出平成29年4月3日) 実空