

先達の遺訓③大口右造氏(SEIKO)

企業経営漫談士 岡野実空

「東洋の時計王」と呼ばれた創業者・服部金太郎から3代の社長に66年間仕え、その後半は大番頭としてSEIKOグループの礎を築いた故・大口右造氏。時計業界では知る人ぞ知る存在ですが、その教えの多くは、業界、時代を越え、職業人が耳を傾ける価値のあるものです。今回は、私が氏の警咳に接し、その後の人生の指針となった教訓の中から3つをお伝えします。

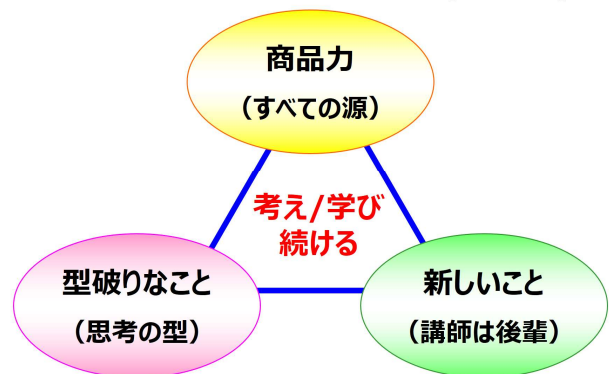
教訓1:「商品力」がすべての源

私の入社時(1973年・服部時計店)、大口氏は一族以外では破格の副社長。その雲の上の存在から初めて直接話を聞く機会が訪れたのは、それから数年を経た福岡営業所勤務時代のことでした。時計資料館(現セイコー・ミュージアム)の開設準備の一環で九州を巡回された折、社員との懇談の場が設けられたのです。当時、クォーツ腕時計でダントツのシェアを握り、驕りが生まれ始めていた社員の態度がよほど目に余ったのでしょう。話の半ばで語った、「商品力が失われると、いま皆さんをチャホヤしている人たちは、あっという間に掌を返します」という言葉は、静かな語り口とは対照的に私たちへの強烈な警告でした。製造業にとって「商品力」は命。その後の「全員が絶えず商品のことを考え、妥協しないで議論することが大事」という言葉は、それまで数々の修羅場を潜り抜けてきた、氏ならではの重みのある忠告でした。

教訓2:「思考の型」を使って「型破り」なことを考える

その後、監査役を経て相談役になった氏と再びお話しすることができたのは、いくつかの事業を経験し、私が腕時計部門に課長として戻ってからのこと。商品や流通の政策、企画立案に行き詰まったときには氏の部屋を訪ね、何度か相談に乗っていただくことができました。そのとき、こちらからの用件説明の後、いつも氏の口から出るのは順序だった「質問」。そしてそれに答えていくうち、こちらの頭の中には、いつの間にか「ストーリー」が出来上がっているのです。氏は自身が持つ思考の「フレームワーク」に沿って質問していただけなのでしょうが、別の見方をすれば、それは「コーチング」の先駆けでもありました。しかもそれらは、いまでも具体的な事例として語る事ができる、基本に忠実で、伝承可能なものばかり。「型を守りつつ、型破りなことを考える」奥義を、実践を通じて直接伝授されたことの幸せをいま改めて感じます。

E-33 先達の遺訓③大口右造氏(SEIKO)



教訓3:新しいことは「後輩」から学ぶ

さてここまでは序章。今回本当にお伝えしたかったのはここからで、私が主宰していた社内の研究会へ出講をお願いしたときのことでした。危機感を持つ一部のミドルが核となり、自主的に始めたその趣旨を説明すると、心底喜んでいただいたので、氏の日程を打診したところ、そこから一転「説教」に。「そもそもロクな先輩がいないから、自分のような年寄りに相談に来るのだろうか?」と確認後、「研究会はどんなこと(社内の圧力)があっても続けること」「講師は自分たちにはないもの(強み)を持った後輩から選ぶこと」の2点を諭されました。因みに氏の実年齢80歳を知ったのは、その折。「若いうちからその習慣を身につければ、一生学び続けられる」「相談に乗りながら、最新の情報に触れ、勉強しているのは自分の方だ」と逆に感謝され、当時38歳で感動しまくりに私に、生涯学習のコツを伝授されたのです。世に知られる松下幸之助氏の「会う人、皆師匠」の幅に加え、さらなる深みをもつ言葉です。「相談役」かくあるべし!

50回目のコラムは、大口氏の遺訓の伝承から、期せずして、私が皆さんの研究会や、経営寺子屋などのイベントをお手伝いしている真の理由をお披露目することになりました。我がポケ封じのため、今後ともお付き合いのほど、よろしく願っています。

平成29年10月23日 実空