2022.3.11

長田達郎さま

ウィンクル・コンサルティング

塩山徳宏

こんにちは

4/1.楽しみにしております。

自分が何者かをお伝えしておきますね。

【生まれと経歴】

石川県かほく郡高松町（今はかほく市）、当時の人口は12,000人くらいの小さな町、町内では銀座通りと呼んでいた商店街通りで昭和34年（一昨日から6３歳）に生まれました。ブリキ屋だった祖父が事業転換で始めた繊維工場を両親が引き継ぎ、昭和30年代：高度成長時代の真っ盛りでしたので商店や繊維産業も活況でした。周りにサラリーマンや役場に勤める人もおらず、商売人や職人、織工さんの大人達と過ごすのが当たり前、仕事することに関心を持っていた少年だと思います。中学、高校生になるにつれ、元気だった店や工場も衰退する事実や負債によって生活環境が激変した親戚の現実を目の当たりにすることになります。

一生懸命働いても会社は潰れる。時代を読んで新しいことを手がけないと経営は上手くゆかないとの思いで、繊維工場は継がず大学卒業後に選んだ就職先は、コンピューター用の帳票（ドットプリンター用の左右に開けた穴で送るタイプの連続伝票）を印刷する会社。

この選択は間違っていなかったです。入社当時120人ほどの規模、印刷会社としては全国的に中堅どころの規模でしたが、毎年増収増益を重ねて私が退職した数年後には上場会社になりました。先を読む目に自信を深めました（笑）

新入社員として製造部に配属、機械オペレータからスタートでしたが、所属した部署がとても暇な時期でして5時で仕事が終わった後、営業部に行ってバカ話をする日々でした。そこには、NEC:PC8001（初任給の３倍以上もするパソコン）が積算用として設置してあったのですが、様子をみていると使ってない時間帯が結構あり、「営業さんの仕事の邪魔をしませんから遊んでいいでか？」と営業部長に聞くと「いいよ！」との返事。

自分で買わずにすんだ、こりゃやいいやとばかりプログラミングの勉強していると、営業部長から「営業女子が（算盤や電卓で）作成している売上日計表を作れないか？」と打診がありました。その仕事担当の女性スタッフからのヒアリングから始めて無事完成。その女子社員の朝一番の仕事のやり方が変わり、前日の売上結果をすぐに社長に報告できるようになりかなり喜ばれました。その当時娘さんだった方は今、なぜか同じ家に住み続けています。（笑）

私は入社当時から、疑問に感じたことや改善したらいいと思ったことはドンドン提案する人間でして、若さの勢いで社長に対しても食ってかかることも度々ありました。社長は、そのことをとても面白がって（逆にいえば、そのように育ててもらったのですが）いろんなチャレンジをさせてくれました。

そして情報システムを一から構築する仕事を任せてもらえました。

システムが安定した30歳の頃、Macintosh（アップル社）と出会い、印刷業界への与える衝撃とデジタル革命の可能性を強く感じ、印刷会社としていちはやく取り組むべきだと提案しました。時期早々と判断されてしまい、血気盛んな時期でもあったので退職することになります。（今なら、社内ベンチャーとか、副業の道もあったかもしれないですね。でも、外に出て先を走ることでお世話になった会社に恩返しできるとも思ったし、実際そのような仕事をその後、外注としてさせて貰えました。）

当時は一応出世街道を突っ走っており、娘が小学校に進学するタイミングだったのによく辞めたと思います（笑）。それくらいアップルのインパクトが強かった。

パソコンショップでバイトとして働きはじめ（その後は専務職）、アップルを北陸３県に売り回る側になりました。最低でも500〜600万円の投資となりますが、デザイナーや印刷会社にとって投資対効果が大きく、競合先がほとんでいないのでメチャ売れました。当時、アップルなんてオモチャといっていた同業連中がその後売り始め、さらにアップルが直販を始めたり、そしてノウハウ本が出版されてくると店の存在価値がなくなってゆきました。

そこで、次の商売のネタとしてインターネットの存在に気がつき、いち早くネットビジネスを展開。このビジネスも誰もやってない時期はいいのですが、ブルーはレッドオーシャンに変わってゆきます。市場の成長に伴って資本が豊富な強者が参入する状況を二度も体験。新しいビジネスであれば、成功するとは大きな勘違いであることにようやく気がつきました。

経営することを深める為に中小企業診断士資格取得。ビジネス書を読み漁り、経営セミナーや勉強会にも数多く参加して知識を深め他社の事例を取り入れましたが、経営は上手くゆきません。この頃は「指示ゼロ経営」の真逆「指示120%経営」鬼軍曹・ブラック時代、人生から抹消したい時期ですね（笑）

もがき苦しんだ末に竹田陽一ランチェスター経営と出会い、大きな企業と小さな企業とは区別して捉えること、経営の原理原則を知り肚に落ちることになります。

ランチェスター経営原則では、フルラインでなく絞ること（オンリーワンが大切）

流行りのビジネスやテクノロジーを追いかけるのではなく、100年経っても変わらない「原理原則」が大事だと認識。

経営することに不慣れな経営者が自分のような大火傷をしなくて済むように、学校では教えてもらえなかった知恵や原則を若い人達に伝えることに意義があると思い今の経営コンサルタントを始めることになりました。独立して14年です。

【私のターニングポイント】

ぐうだらでろくに宿題もしない小学2年の時。担任の女性の先生から「宿題を済ませてから帰るように」と居残りを命じられました。日が暮れる時間になれば帰してもらえるだろうとタカをくくって身を入れずに過ごしていたら、先生がボロボロ泣き出したんです。

えっ!と驚く自分に向かって「あなたはちゃんとやれば出来る子なのよ。どうしてちゃんとやらないの。はがやしい！」（方言です。歯がゆい、悔しいがニュアンスとして近い）

自分に対して泣いてまで心配してくれる大人が居てくれたことに衝撃。その日から行動が変わったわけではないが、何かしらの影響（スイッチ）が入った出来事でした。

【現時点で思っている「自分のミッション：何をしたいか」】

・ごく普通の人が幸せに生きてゆけるよう、本人が気づいてないことに気づかせること。

・学校教育では身につきにくい（やってない）原理原則、知恵を活かすことへの関わり。

→大企業を目指すのも一つの生き方だが、自分をいかす場所、輝き方、極めたいと思う道を歩むことが大事。棲み分けされ「一隅を照らす」会社が増え、競争よりも共創、連携が進めば三方よしの社会が実現する。

・自由闊達にして愉快なる集団、個人を増やしたい。

親御さんがそのような生き方、考え方ができるようになれば、子供達は未来にもっと希望をもって生きて行ける。そんな社会になるといいなと思います。

・私の夢は「こどもMG（マネジメント・ゲーム）」「こどもTOC」が中学の義務教育に取り入れられること。子供達には中学生くらいから人生戦略をもって歩んで欲しい。そのことで幸せになる子供達が増えれば日本はもっとよくなる。

そのためにもMGやTOC、指示ゼロ経営の考え方などで自律した大人や社会を見せてゆくことに励みたいです。

コロナ禍もあって2020年5月末オンラインセミナーをスタートさせました。

地元の知り合いの経営者のみならず、全国からも話して頂きたく講話者は指示ゼロ経営の米澤晋也さんつながりなどで、いろんな人が運営しているZOOMセミナーで知り合う中でピント来た人をリクルートいています。  
３月で30回開催と続いているのは、皆さんのお陰です。ありがたいです。

感謝!!!!

●セミナーの模様は動画にしてアーカイブサイトで販売しています。

【経営に役立つ動画集サイト】　→こちら。　<https://wincle.official.ec>

このサイトには密かな目標がありましてゲストのご子息が、自分の親はその当時、このような思いで生きていたのだと伝えられるサイトになるよう、末長く続けてゆきたいと思っています。（長生きせねば。。）

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆  
ウィンクル・コンサルティング　塩山徳宏（しおやま　とくひろ）  
email: shio@wincl.jp　  
〒920-0024　石川県金沢市西念１－４－２３  
携帯:090-3762-2096 TEL.076-224-0181 FAX.076-205-1326   
★公式サイト：<https://wincl.jp>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆