

# 素人小説

第 14 回「若手経営者 佐藤の  
変身」



株式会社 BSO

# 1第14回「若手経営者 佐藤の変身」

- ・ 「自分」を打ち出したい欲から
- ・ 押し付けられた米国視察
- ・ 口を出さなかった親父
- ・ アメリカでの刺激
- ・ 信望をなくす
- ・ 経営はロマン
- ・ 番頭たちの危機意識
- ・ 山田への感謝
- ・ 全く保守的になった佐藤

## 「自分」を打ち出したい欲から

佐藤崇は52歳になる。親父が創業した鉄工所を8年前に引き継いだ。親父は、佐藤に事業を引き継いで3年経ったときに癌の病で他界した。

父親が社長だったとき、佐藤にも夢や想いがあったが、親父の経営に従って生きてきた。社長を引き継いだ段階で、佐藤は親父の事業をそのまま引き継ぐことに何となく物足りなさを感じていた。佐藤の心には「自分の経営」を行う意志が再び首をもたげてきた。

対外的には優良企業と見られているだけに、親父の経営を否定することは出来なかった。また自分の未熟さを指摘されることの怖さもあった。佐藤は、「自分」のカラーを出したい気持を素直には出さなかった。「時代変化により、何か新しい事をしないと早晩会社はおかしくなる」という理屈を前面に出して、「自分の経営」のきっかけを掴むことに挑戦した。

## 口を出さなかった親父

親父は息子が自分のカラーを打ち出すための行動であることを察知していた。しかし、批判はしなかった。また、貧弱で不純とも言える発想であったにもかかわらず、親父は目をつむると決め込んでいた。

これからは自分が経営責任を取るわけでもなく、また取れるわけでもない。もしも息子が失敗したとしても、経営者である以上、全ての責任は息子が負うべきである。失敗するとか経営者としての器量がないとかで会社を潰すような事になっても、それはそれで仕方ないし、運命であると、最近になって親父がこのような考えであったことを佐藤は知り合  
いから聞いた。

### 信望をなくす

表向きは時代の流れだといっても、所詮は自分のカラーを打出すことに起点による改革や新規事業である。それが上手くいくはずがない。

佐藤はこれから有望であるとの話しを聞いてきたら兎に角何らかの挑戦をした。また、これからの経営方式であると紹介されると兎に角導人を考えたりした。

どれひとつとして成功したものはなかったし、継続しているものも何一つない。酷い言い方をしたら、むしろちよつと齧っては放置するものばかりであった。巻き込まれた社員は、最初は目新しく使命感に燃えて、各種の特命プロジェクトチームに参加することを楽しみにしていた。時間が経つにつれ振り回される事が多く、疲労し嫌気を持つようになっ

た。そして、社長である佐藤から逃げるようになり、佐藤は浮き上がった存在になった。

佐藤は「自分の経営」を作ることが出来ず、このような状況の中で佐藤は、自分が経営者として適しているか不安になってくると共に、自信喪失の状態に陥ってしまった。

いままでの「動く社長」のイメージとは全く反対に動かない社長になってしまった。社員はこの反動に困惑したが、この困惑は大して長くなかった。殆どの社員が、動かなくなつた社長に安堵感を持った。

### 番頭たちの危機意識

幸い、親父の番頭たちが健在で本業を守ってくれたこともあり、佐藤のいわゆる「むちゃくちゃ」な行動で会社が窮地に追い込まれることもなく推移できた。しかしそれ以後、「世界のひとつ化」が進み、iモードを中心としたIT化が生活構造を変革するなど、時代は確実に変化を起こしつつづけている。佐藤の会社も直接的にもこの変化の影響を受ける様になってきた。

親父の番頭たちも動物的感覚でこの構造的変化を感じ始めている。彼らはもうリタイアの時期に来つつある。辞めた後の会社を考える幹部が少なくなつた近年ではあるが、さす

が親父の番頭である。自分達がリタイヤした後の佐藤の経営に危機感を抱き始め出している。

### 全く保守的になった佐藤

そのような状況の中、7、8年前の失敗が余程応えたのか、佐藤は「革新」とか「改革」とか「挑戦」には関心を示さず、むしろ敬遠しがちであった。企業風土も保守的というか沈滞ムードになっている。

IT化の時代的流れの中で、「やる気があれば仕事を出すよ」とまで言われた液晶関係の事業の誘いに、「いまは良いが将来が。透明だ」とか、「この分野で事業している人は大変苦労しているようだ」とかいながら、全く関心を示さない。キャッシュフローから見てもそこそこの投資ならOKという状態にあるにもかかわらず、「あまり金を使わず確実に儲かるなら考えても良い」という姿勢であった。若い社員は勿論、定年退職前の社員ですら愛想を尽かす始末である。

### 押し付けられた米国視察

ある日、偶然に会った幼馴染の山田から突然、アメリカの視察があるが行かないかとい

う誘いを佐藤は受けた。佐藤はいまや出不精にもなっていたし、突然の話しでもあったこともあり、勿論断った。しかし、山田は執拗に勧める。佐藤も仕方なしに、考えておくよという返事をせざるを得なかった。それからというもの、山田はその米国視察に関する資料は持つてくるし、勝手に行く手続きの打ち合わせなどをちよこちよこ来てはしていた。佐藤も別に断る理由も見つからないまま、その都度付き会うことになってしまった。そして結局、20年ぶりのような米国視察に行く羽目になってしまった。

## アメリカでの刺激

積極的に参加したわけではない米国視察は「米国IT最前線視察」というものであった。12、3名程度の参加者であったが、参加している人々にも関心がなかった。山田が活発に動き回っているのを遠くから見物しているだけであった。山田は、佐藤にもっと食欲になれよというが、なぜかその気にもならない。

しかし、二昔の米国しか知らなかった佐藤は、大半の街がきれいになっているのには驚いた。きれいな町並みを見るだけでも佐藤は気分爽快なひと時を過ごすことができ、山田に感謝していた。何か自分が変身できそうな気分になっていた。

訪問した企業の事業についてはあまり良く分からなかったものの、すべての会社の経営

者たちが情熱的に事業している姿を見て、佐藤はあまりにも自分とかけ離れており驚いた。しかし、驚きの中で、佐藤はこれこそが「企業を経営する」ことだと教えられた様に思えた。

可能性が薄かろうが、将来性が不透明であろうが、そんなことは制約条件にはならない。そして、時代の流れの中で「何か」を見つけたら適するか否かという見方ではなく、その「何か」を自分の事業や経営に活かすことを一生懸命に考える。経営者だけでなく関係者全てがこうでなければ企業経営というのは面白くないし、社会にとっても意味がないということを佐藤は考えさせられた。

## 経営はロマン

佐藤はこのような精神的な変身の機会を作ってくれた山田に感謝した。しかし、この感謝の気持ちや山田に素直に伝えることが出来なかった。そうこうしている内に、アメリカ視察も終わり、佐藤は清々しい気持ちで帰国の飛行機の中にいた。帰国してからの想いに馳せた。

まず、今まで経営者としてサボっていたことを、全社員に素直に謝りたかった。この気持ちは社員のやる気が出る事業をし、社員ひとり一人が夢やロマンを持てる企業にするこ

とだと考えた。また、企業経営は社会や時代が求めているモノを創造し提供する事でなく  
てはいけない、地味でも良いから自分の会社で出来る範囲で、身近なところから応えてい  
く経営を行うことを肝に銘じた。

### 山田への感謝

佐藤は「帰国の機中はうんざりする」と誰かが言っていたことを思いだして可笑しさを  
感じていた。隣で軒をかきながら寝ていた山田が突然、「お前のところの岩田専務から誘  
うよう頼まれたが、誘った甲斐があったようだ。」と独り言のようにポツリといった。佐  
藤は慌てて、「有難う」というのが精一杯だった。

おわり