

「一流になりなさい。それには、一流だと思ひ込むことだ」という本からです  
コンサルタントは程度の悪い仕事なんだ！ そう言われてな、上場を決めたんだ。

人間を大きくつき動かす力の一つに「憤」があります。憤り、のことです。船井幸雄先生が創業し育てた船井総合研究所は、2005 年東証一部に昇格しました。思えば 1988 年に、世界で初の経営コンサルタント企業の上場から 17 年。世の移ろいに、思いは高まります。

経営コンサルタント業は、一昔前は、世に認知された仕事とは言いにくい環境にありました。脱税指南や、ブローカー的仕事の人々も、経営コンサルタントの名刺を出せませぬ。

うさんくさい、怪しげな仕事との認識が確かにあったのです。事実、大学生の私ですら、そうだったのです。少しの自負と誇りをもって言えば、船井総合研究所と、何より船井幸雄先生が、そんな世の常識を変えたのです。それは、一つの大きな“憤”が始まりでした。

1981 年のある日。船井先生は新大阪から東京へと向かう新幹線に乗っていました。名古屋から隣の席に一人の紳士が乗ってきました。ほどなく、この紳士と船井先生は会話を始めます。たちまち論談風発、意気投合し、話が弾みに弾んだのだそうです。気がつくつとすでに新横浜を通過しようとしています。またどこかでお会いしましょうと、そこで名刺の交換をすることになりました。「なんだあなたは、経営コンサルタントですか？ そうと知っていたら、話は交わさなかつたでしょうね」突然そう言われたのです。

その相手は、都市銀行常務でした。驚いて、先生はその理由を尋ねます。「だって、コンサルタントなんて、いかがわしい仕事ですよ。私のような都市銀行の役員は、そんな人間に近づかないものなんです」あまりの言葉に、私ならどうでしょう。怒りもあらわに席を立つか、あるいはクドクドと説明をするかもしれません。自分の会社のこと、その実績や歴史など。船井先生はそのいずれでもありませんでした。「そうですか。では私たちコンサルタント業がどうなれば、都市銀行の役員は話をしてくれるようになるんですか？」「そうですね。コンサルタント会社で、上場するような会社が出れば、見直されるでしょう。でも、とても無理だと思いますよ」そう言うと、その紳士は東京駅の雑踏へと消えました。それから船井先生はどうしたか？ 目の前の公衆電話へと、真っ直ぐ向かい、知り合いの証券会社の幹部に電話をします。用件はただ一つ。上場したい。なるべく早く。ということでした。「それは無理だよ。船井さん、あなたがもし倒れたら、たちまち会社はおかしくなるでしょう。それでは上場できないよ」当然のように、そう言われたのです。

大体、前例すらない。一人の人間に依存するコンサルタント業は、上場には適さないと言い切られます。それでも、そう食い下がる船井先生に、その友人は思いもよらないことを言うのです。「じゃあ、船井さん、あなたが現場から引いて、それでも増収増益が続けば、可能性はあるかもしれませんよ」船井先生は語ってくれました。その次の日から、極力現場コンサルティングから身を引き出したのだ、と。船井総研の役員時代、私はこのときのことを毎年、全社員に語りました。「このときの船井会長の憤はどれほどのものだったろうか？ でも船井会長は、その憤を公のものに変えたんだ。コンサルタント業界のために、どうするかと考えて上場を選択したんだよ」一つの憤が、世の中を変える。しかし、私憤ではいけないのです。公のために、世のためにどうするかと、憤を昇華させてはじめて、大きな善の動きになります。憤を抱えて、立ち止まったり憤死してもいけない。“憤動”するのです。「コンサルタントは程度の悪い仕事だ！ と言われてね。それで上場を決めたんだよ」いとも簡単に、船井先生はそう聞かせてくれました。気負いも、てらいもなく、いつものように自然体で。しかし、その道は平坦なものではありませんでした。

船井幸雄は誰に何を言われて上場を決めましたか？

誰に( )

何を( )