

名刺があります。そういう名刺を見ると、私は「自分に自信がないのだろうか」「まだまだ発展途上の会社だな」などと感じます。誰もがわかる、たとえばナショナルフラッグの会社には、そうした名刺はありません。

社名についても同様のことがいえます。詳しくは「第5の知恵」(「日常の仕事に対する心構え」(8)、186ページ)で後述しますが、社名を見ると、その企業がうまくいくか否かがわかります。たとえば、思わず聞き直してしまうような難しいものや一度で覚えられないもの、「何とかいう社名やったなあ」と印象に残らない会社名の企業は、残念ですが、経営がうまくいかないことが多いのです。理由はただひとつ、お客様目線で仕事を始めていないから。己^{おのれ}が出すぎていますからです。お客様目線でビジネスを始めているか否かは、会社名ひとつとってもわかります。

心が動くお金の使い方

1万円は、5万にも10万にも化ける

在職中のある日、何かの話の流れで、

「おまえら、1万円しかないからって相手に1万円奢^{おご}ったって、そんなの意味ないやろ?」

と社長が言ったことをよく憶えています。

私は失礼ながら、「このオッサン、なに言い出すのや? ついにイカれたんか」と思いました。人の言葉を茶化したくなるのは大阪人のクセですが、親愛の情のひとつでもあります。とにかく社長の言葉に、私は呆気にとられました。

「手元に1万円しかないのに、丸々1万円分ご馳走したらマックスのもてなしやないか。それともこのオッサン、1万円程度の安い額(当時の私にとっては安くないけど

も)、奢っても意味がないと言いたいのか?」

私だけでなく、そこにいる全員が「?」という顔をしていたのでしよう。社長は、「実際は1万円でも、相手が2万も3万も奢ってもらたように感じないと意味がないっちゅうことや!」

とだけ付け加え、あとは自分らで考えや、とでもいうように、ひょうひょう飄々と涼しい顔でいつものように去っていきました。

それからしばらく経ったある年末のことです。

社長は毎年年末になると東京事務所へ来て、

「おまえら、メシ行くぞ!」

という号令のもと、忘年会を開いてくれました。

いつも費用は社長の自腹です。事務所の全社員が金魚のフンのように連なりウキウキ歩く姿は、通りでかなり目立ったに違いありません。

しかもそれだけでは終わりません。お開きになって帰り支度をしていると、

「次は銀座や!」

と言って高級クラブへ連れていってくれたのです。

みんなギョツとしました。

「こんなところ、座るだけで1人5〜6万は取られるって聞くぞ!」

「12人いるやろ。ボトル1本5万として、2〜3本ずつ空けてつまみやらなんやら食べたら……えっ、ゆうに100万超え?」

しかし、所詮みんな酔っ払いです。社長の「いいから飲め!」という言葉に思いきり甘えて、結果、どんちゃん騒ぎとなりました。

そんなとき、社長はいつの間にか輪からはずれ、カウンターの片隅で寝てしまうのです。きつと年末の忙しさに疲れ果てていたのでしょう。

いよいよ帰る段になったとき、私たちは直立不動で並び「ありがとうございますました!」「ご馳走様でした!」と社長に挨拶しました。

すると社長は、一人ひとりに声をかけはじめました。

「今日は来てくれてありがとう」

「忙しい思い、したんやないか? 遅くまで付き合わせてごめんな」

「岡本君、今夜はデートやなかったのか? 来てくれてありがとうな」