1000人の証言

年金では生きられない

大熊 章悦さん ②
(1942年4月生まれ)
元神戸製鋼　兵庫県在住

現役時代に苦労をかけた妻に楽をさせてあげたい。再建途上のOSK日本歌劇団の若い子たちの面倒も見ていきたい。

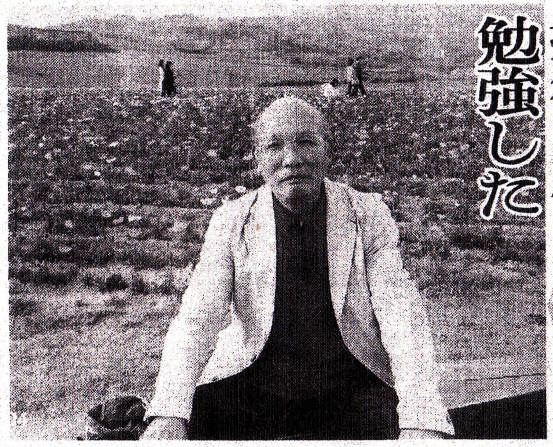
大熊さん(70)に楽隠居はない。

「何かと物入りですが、年金だけでは食べるだけでカツカツの生活。だったら、何か実入りになることをしていかないといけない」

そこで考えたのが、サラリーマン時代に身に付けた経営者育成のスキルを生かすこと。

「私は神戸製鋼で長年、鉄の2次製品の営業マンとして全国を飛び回っていました。得意先は主に地方の代理店です。つまり、工具や材料卸の中小企業や商店さん。自社製品のサポートをするため訪問すると、〈やれ子供が家業を継がない〉〈やれ従業員が長続きしない〉とか愚痴を聞かされました。そこで、うまくいっている代理店さんからいろいろと経営のコツを聞いたり、実際に従業員から聞き取りをしたりして問題点をあぶり出していたのです」

接待で使ったクラブからも勉強した



時には、接待で使っていたクラブからもサービスの極意を学んだ。

「ママさんから『ホステスの心得』なるものを入手して、サービス業としてのアドバイスのために使ったこともあります。この時の経験や実例を分厚いテキストブックにまとめ、OKUMA企画を立ち上げました」

最初は無料でアドバイスしていたが、次第にうわさが口コミで広がっていった。

「うれしいことに、〈ウチの会社の顧問になってほしい〉と声がかかるようになりました。顧問先からは、〈ところで顧問料なのですが……〉とよく聞かれるのですが、私は逆に〈予算はどれくらいですか?〉と聞き、少額で引き受けることが多いです。週1回の訪問とミーティングで、月5万円とかいったところ。7社で40万円くらいもらっていた時期もありました」

これを軍資金にしてまた、人脈を広げる。講演会の講師として呼ばれることも多く、毎日忙しく過ごしている。

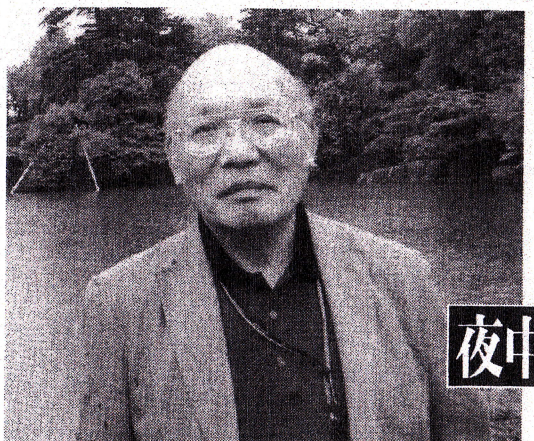
(つづく)

1000人の証言

年金では生きられない

大熊 章悦さん ③
(1942年4月生まれ)
元神戸製鋼　兵庫県在住

夜中に嫌な顔ひとつしなかった妻のために



大熊さん(70)は、高校を卒業してすぐに神鋼に就職した。

「周囲は有名大学を出たエリートばかり。頭ではとても太刀打ちできません。だから若いころからフットワークを生かして周囲に認められるように心がけてきました」

例えば、トラブルが生じた時は、一番に駆けつけた。企画部勤務から営業に異動になった時も、顧客からクレームが来れば、誰よりも先に足を動かしていた。

「夜中に営業車を飛ばして、夜明けまでに解決することもありました。転勤の辞令も嫌な顔をせず、快く引き受けた。おかげで東京本社と大阪本社を4往復しましたけど」

大熊さんは、そう言って懐かしそうに笑う。

「それもこれも、妻の支えがあったからに他なりません。夜中に飲み会流れで部下を自宅に連れてきても、嫌な顔ひとつせずに酒やつまみを出してくれた。〈男がみっともないことをしてはダメ〉と、小遣いがなくなれば、財布にこっそりとお金を入れてくれました」

OSK日本歌劇団の支援活動を始めた際も、一銭にもならないのに「あなたらしいわね、困っている若い子を助けるんならいいじゃない」と背中を押してくれたという。

「歌劇団の東京や地方巡業で応援に駆けつける時も、笑顔で送り出してくれます。そんなことをしてくれたら、〈また頑張ろう!〉ってなるじゃないですか」

ただ、うまくしたもので、OSKを応援する世話焼きの社長や商店主の仲間が、経営アドバイザーを務める大熊さんのクライアントになってくれるのだ。

「意図したわけではありませんが、人のおせっかいもしてみるものです。今の目標は、残りの7県を妻と回って日本制覇を達成することですね」

定年後の10年で、大熊さんは自らハンドルを握り、すでに全国40都道府県を旅行しているのだ。しかし、妻は一緒に旅行に行くようになってからも、「やりたいことがあるなら、そちらを優先してくださいね」なんて気遣ってくれる。

「まあ、妻も自分の付き合いがあるのでしょうけど……」と笑った。

(この項おわり)