

「出来ない」の壁を越えた先にあるもの

—— 現場のキーマンを動かした若き日の決断

ビジネスにおいて「チャンス」とは、一体どのような時に訪れるのでしょうか。

私は、「誰もまだ成し遂げていないが、世の中の強い欲求（ニーズ）が見えた時」こそが、果敢に挑むべき最大のチャンスだと確信しています。

今回は、私がまだ20代で、一人のセールスエンジニアとして無我夢中で駆け回っていた頃の出来事をお話ししたいと思います。この経験は、独立して経営者となった今でも、私の仕事の原点となっています。

未知の材料「PPS」との出会い、そして現場の猛反発

ある日、取引先の購買担当者から一つの要請を受けました。それは、当時まだ出始めたばかりの厄介な成形材料「PPS（ポリフェニレンサルファイド）」を使った新商品の見積もり依頼でした。

PPSは難燃性で非常に耐熱性に優れており、新たな分野への展開が期待できる、まさに「将来性の塊」のような材料でした。

私は胸を躍らせて会社に戻り、すぐさま図面を持って現場のキーマンの元へ向かいました。

しかし、図面を見た瞬間、彼の顔色が変わりました。

「こんな厄介な材料、うちでは扱えない。受注は控えてくれ」

現場の責任者からの、冷ややかな拒絶でした。

当時、私の直属の上司は社長でしたが、私は社長の判断を仰ぐことなく、自分の一存でこの仕事を受注する決意を固めました。

理由は明確でした。取引先はこの新商品を世に出すという強い意志を持っています。もし当社が断れば、彼らは必ず他の工場を探し出し、意地でも実現させるでしょう。そうなれば、この大きな波に乗り遅れるのは私たちだけです。

「今なら、失敗が許される」——烈火の如く怒るキーマンへの説得

私が受注を決めたことを現場のキーマンに伝えたと、彼は烈火の如く怒り出しました。

「絶対に協力しない！」

職人としてのプライドと、未知の難題に対する警戒心が入り混じった激しい拒絶でした。多くの製造現場のキーマンに見られる、新しい変化への防衛本能だったのかもしれませんが。

しかし、私は一步も引き下がりませんでした。

そして、彼にこう真っ直ぐにぶつけました。

「取引先の方針は絶対です。私たちが断っても、彼らは必ず他社でこの製品を完成させるでしょう。もし他社が先に成功してしまったら、どうなりますか？ 次に当社にチャンスが回ってきた時、そこには『絶対に失敗できない』という極限のプレッシャーしかありません。そして、他社に技術で先を越されれば、いずれ私たちの仕事自体が減っていくのは目に見えています。

誰も成功していない『今』ならどうでしょうか。他社が足踏みしている間なら、私たちが挑戦して何度か失敗を重ねたとしても、致命的な咎めは受けません。挑戦するなら、誰も正解を知らない

『今』しかないんです」

私の言葉を聞き、彼はしばらく黙り込みました。そして深い思案の末、「……わかった。渋々だが、協力しよう」と頷いてくれたのです。

結果として、私たちは幾多の苦勞を乗り越え、PPS 材の加工という大きな課題を見事にクリアしました。この成功が確固たる信頼に繋がり、仕事量はその後、爆発的に増えていくことになりました。

「できない」と即答する人には、どう向き合うべきか

私はその後独立し、現在に至りますが、この時の経験が私のマネジメントの核となっています。

私は社員に対して、困難な課題を与えた際の姿勢について、明確に伝えていることがあります。

それは、「間髪入れずに『できない』『難しい』と即答してはいけない」ということです。

少し時間を置いて、真剣に考えた末に出てくる「難しい」であれば、それは技術的な壁の提示であり、受け入れることができます。しかし、考えることすら放棄し、即座に否定的な言葉を吐くのは、単に「やりたくない」という心理の表れに過ぎません。

その状態で「仕事だから」と無理やりやらせたところで、「やっぱりできませんでした」という結果に向かって無意識に動いてしまうため、決して良い結果は生まれません。

では、そのような時にはどうするのか。

私は、頭ごなしに否定するのではなく、彼らに「ヒント」を与えます。

「こういうアプローチならどうだろうか？」と、一筋の光、可能性を見出させるのです。人間は、ほんの少しでも「自分にもできるかもしれない」という可能性を感じた瞬間、仕事に対する推進力が劇的に加速します。

問題解決の先にある喜び

私はこれまで、成形加工における様々な現場の問題と向き合い、解決に導いてきました。その経験と試行錯誤の中から、「ガストース」をはじめとする、多くの現場の課題解決に繋がる製品を開発し、特許を取得することもできました。これらの製品は今、国内にとどまらず海外の製造現場でも使われ、多くの方々に喜ばれています。

振り返ってみれば、すべての始まりは、あの「厄介な材料」から逃げなかった若き日の決断でした。

終わりに

「チャンス」とは、安全で確実な場所には落ちていません。

誰もがまだ成し遂げていないけれど、そこに確かな「欲求（ニーズ）」が見えた時。その未踏の領域に向けて、恐れることなく果敢に一步を踏み出せるかどうか。

それが、ビジネスにおける真の飛躍を生み出すのだと、私は信じています。

私は、今もA Iの進化に必要なデータセンターで使用する超精密な成形部品の開発にチャレンジしています。

作成者 株式会社プラモール精工

脇山高志