

【タイトル】メンターを持つ力——40年後も続く「絆」が仕事人生を豊かにする

【概要】

本企画は、私の40年来のメンターである御兩人、倉重英樹氏（元日本IBM副社長 現シグマックス創業会長）と西田芳克氏（元日本IBM常務&山城経営研究所社長）との三者面談を起点として、物語が始まります。この2023年7月のリアル三者面談で、私は70歳古希という晩節の節目でした。私が30歳前のIBMの法人営業だった頃、御兩人は憧れの上司でした。45歳でIBMを卒業するまでは、営業職の心得を叩き込まれました。転職後も厚誼は続く幸運に恵まれました。

御兩人と接するたびに仕事人生の教訓を幾度となく痛感しました。IBMでの上司と部下が、お互いに幾つもの企業の垣根を超えて、師弟関係とも思える「絆」レベルに昇華されていることに、感謝が込み上げてきました。

この三者面談までの40年間を走馬灯のように振り返ります。更に御兩人への報恩行を続ける決意を新たにします。

【想定する読者ターゲット】

- ① 25～60歳の会社員で営業職経験者
- ② 仕事上、人生上のメンターを強く求める人
- ③ TakerではなくGiverでありたい人

【著者 須佐尚弘プロフィール】

プレゼン命と言われた会社、日本IBMでは法人営業15年が核でした。定期的な商談トーク、提案説明プレゼン、セミナーでの基調講演、取締役の社外講演のシナリオ作成など、場数を踏んできました。

ITベンチャー ディサークル株式会社では、従業員25名の社長として、トップセールスに勤しみました。

日本IBM人財ソリューション株式会社では、研修講師としてプレゼンテーションコースも担当しました。4年間でコース修了受講者は1200名に登ります。

直近の12年では、人材紹介会社に参画し転職エージェントです。

スカウトしたコンサルティングファーム向け応募人材に対して、キャリアアップ転職を仲介してきました。

2023年から知的バイトとして、エール社からの業務委託を受け、昨今の企業でブームとなっている1on1面談を支援しています。企業の部課長を相手に、エキサイティングな個人面談を積んでいます。

著作はアマゾン Kindle 電子書籍

「コロナ禍で始める 個人ブランド向上術」2021年6月新着ランキング1位

東京都立日比谷高校、早稲田大学商学部卒、東京都生まれ。

【構成案】

プロローグ

- ・70歳古希で2023年7月の晩節輝くメンターとの三者面談は最幸！

第1章 西田さんとの出来事

- ・フレンチレストラン老舗 村上開進堂へ夫婦で御招待は大型受注の褒美
- ・美田を残さず、曹洞宗で座る
- ・転職先2社へ来社頂いた
- ・失業中に日本アイ・ビー・エム人財ソリューションでの研修講師職へ御紹介賜る

第2章 倉重さんとの出来事

- ・39歳の営業本部長が48歳で副社長への急進出世
- ・私の45歳初転職で明豊ファシリティワークスへの御紹介
- ・倉重さん社長遍歴とITベンチャーのディサークル社長時代の報恩
- ・三菱商事顧問時代に遡るシグマックス誕生秘話
- ・転職紹介業のメインクライアントは倉重会長創業のコンサルファーム シグマックス

第3章 拙著アマゾン kindle 電子書籍出版 新着ランキング1位

- ・「コロナ禍で始める個人ブランド向上術」帯書きの経緯と第一章は倉重レクチャー
- ・巻末の西田さんとの対談掲載と共著扱い
- ・商業出版への挑戦--4年間で6連敗。これを誇れることか！？それとも屈辱か？（苦笑）

第4章 メンター創りの方法

- ・西田さんケーススタディ
- ・倉重さんケーススタディ
- ・担当したお客様のキーパーソンまでも一担当離れても御年賀送り続けた20年間
- ・法人営業で真の接待はカウンター席での1on1
- ・自分がメンターになっていない反省
- ・あなたのメンター創りのメンタリティーチェックリストとTo Do

エピローグ

- ・1on1面談支援の知的バイト3年目へ向けての報恩行

Facebook 投稿したタイトル「70歳にも来た！！副業は1on1面談」

<https://www.facebook.com/share/p/19yGa3brh6/>

【サンプル原稿】

メンターを持つ力——40年後も続く「絆」が仕事人生を豊かにする

プロローグ

・70歳古希で2023年7月の晩節輝くメンターとの三者面談は最高・最幸！

この10年間で最高の面談時間でした。1分が珠玉でした。胸の鼓動が高鳴りました。

7/24に三者面談が叶いました。この日がついに訪れました。

私は、仕事の師匠、人生の師匠に恵まれてきました。

三年ぶりに会える 倉重英樹さんは、40年来の仕事上のメンターです。

6月の株主総会で 600名規模のコンサルティングファーム シグマクシスの創業会長を退任されました。

今の80歳まで、お見事な経営者山脈を次々に制覇して来られました。

私が29歳の頃、日本IBMで清水建設担当営業だった時に、39歳の若さにして営業本部長でした。

当時の日本IBMは社員数2万人でした。急進的な出世を果たされ、50歳にして、IBMを副社長で退職以来、

PWCコンサルティング、IBMコンサルティングとの合弁会社IBCS、

日本テレコム⇒ソフトバンクテレコム、三菱商事特別顧問、

2007年にシグマクシス創業など、社長業を歴任して来られました。

ここ10年の私こと須佐の転職エージェント稼業のメインクライアントがシグマクシスです。

倉重さんのために良い人材の供給に精励してきました。

私が45歳でIBMからの初転職先、明豊ファシリティワークスを紹介くださったのが倉重さんでした。

代表取締役会長を御退任の慰労訪問でしたが、逆に例によって、勇気づけられてしまいました。

新たな名刺を、お持ちでした。ファウンダー名誉会長という肩書きが書いてあります。

この日は、西田芳克さんをお連れしました。

西田さんは 私にとって44年間の仕事人生でのメンターです。

五洋建設で大型システムを受注した、ご褒美として、私ども夫婦を老舗名門の会員制フレンチレストラン 村上開進堂に、招待頂きました。

1985年に長崎に転勤して、三菱重工業長崎造船所を担当した営業マン時代に、長崎に営業本部長として、お呼びしました。

IBMの営業推進文化に感謝しているのは、会社を代表する最前線の担当営業が、作成した年間活動計画に沿って、上司である部長、本部長、役員を使うのです。

最高の典型例は、清水建設の一族、清水取締役への表敬訪問に、IBM側で濱口副社長をあてました。

30分の会談内容を、私が行きのハイヤーの中で進講したのです。

当時29歳の若造営業マンただ1人が随行する企業文化でした。

私が 55 歳位で職を失ったとき、日本 IBM 人財ソリューションで契約研修講師の仕事にありつけたのも、西田さんに連れて行って頂いたお陰様です。

西田さんは元 IBM 筆頭常務 西日本支社長、83 歳です。

倉重さん、西田さん共に、30 年前は、日本 IBM の取締役会のボードメンバーだったわけです。

西田さんには、

私が 2021 年出版した、電子書籍拙著の帯書き推薦、のみならず、75 歳まで社長でいらした山城経営研究所での、まるで出版記念講演の機会を仲介して頂きました。

この二人に出会えて、IBM を卒業してから 25 年、今こうしてリアルに三者面談が出来るとは、本当に私は果報者です。

またしても お二方への報恩行を探します。見つからなければ、胸で草履を温めるか!?

まだ 年賀状が続いています。

私が部下だった頃から 40 年になります。

倉重さんが、ソフトバンクテレコムの前社長を退任した年には、実に印象的な年賀状を覚えています。

「孫正義氏に大政奉還する」

と、書いてあったのには思わず笑ってしまいました。

思い出の自慢話ではないのです。

あなたは、たとえ一社でも、辞めた会社の方々と、今でも良い付き合いが出来ていますか？

下の写真中央が倉重さん、左が西田さんこの御両人とのスリーショットで、座ることなんて 10 年早いので立っているのが、古希になっても小間使い役の投稿者 須佐 です。



2023 年 7 月、40 年の絆が集結！ 日本 IBM の元常務と元副社長との三者面談にて

エピソード

・1on1 面談支援の知的バイト 3 年目へ向けての報恩行

以下の Facebook 投稿文で昨年末より、知的バイトを広めています。

ここ数年で、特に上場企業クラスで 1on1 面談が急速に普及して参りました。

クライアントとの個人面談に入ると、時折、目指すべき上司像としての西田さん、倉重さんからの input を思い起こします。御両人にしていただいた出来事を事例として、披露したこともあります。直接、間接、潜在意識でも報恩行になっております。

この 2 年間で担当相手は 8 人目ですが、39 歳の信託銀行支店の営業課長から、年上の女性部下から 1on1 面談中に泣かれたエピソードや、石油元売り製油所内の子会社 160 人の社長 55 歳との面談では、位負けも怖いので心中、西田さん倉重さんの助けを求めたくまりました。

「情けは人の為ならず」心も天下の廻りもの。報恩行として、次世代へつなぐ

===== Facebook 投稿文 =====

【70 歳にも来た！！副業は 1on1 面談】

役職定年終了後や高齢者の方でも、生涯現役で楽しめる「知的バイト」を始めてみませんか？

楽しく務まり、ご家族やお孫さんにもきっと敬われる。

そんな新しい働き方をご提案します！

私は先日、アレルド塾主催のプレゼンコンペ大会（11 月 23 日開催）に参加しました。

72 歳として今世のラストプレゼンを楽しみました。

私のプレゼンで使用した PowerPoint スライドをご覧いただければ、

この「1on1 面談」支援というバイトの醍醐味が分かって頂けます。

■タイトル：

「70 歳にも来た！！副業は 1on1 面談」

■ サブタイトル：

「役職定年から高齢者でも 知的バイトで楽しく敬われる」

<こんな方におすすめ>

- 生涯現役で働きたい方
 - 人の面倒を見るのが得意な方
 - Zoom などのオンライン対話
経験がある方（顔出しナシ）
 - 役職定年後や再雇用終了後
でも、企業で課長経験が
ある方
-

■プレゼン情報はこちら：

• PowerPoint スライドデータ

👉スライドを見る

<https://bit.ly/3ZnCZLd>

このスライドを使えば、50 分間のプレゼンでもすぐに対応可能です！

シェア歓迎です！

=====

27 歳のセールスマンだった須佐が西田さんと出会った時は、営業課長の上の営業部長でした。

29 歳で倉重さんと出会った時は、その上の営業本部長でした。4 5 歳で IBM を卒業・転職した時は、課長と似たような次長の名刺でした。部長に出世できなかったクラスの私でも、2 階層以上、上の職位の御両人との職位ランクは今でも広がったままです。

上長の草履を胸で温める、木下藤吉郎のままです。いまだに羽柴秀吉にもなれていません。出来の悪い子供ほどには可愛くない部下でした。だからこそメンター創りは面白いのです。

今のあなたの仕事人生を支えてくれる人は誰でしょうか？

30 歳前後のあなたへ----40 年後、メンターがいますか？

読了本当に有難うございます。

[以上となります。よろしくお願ひいたします]