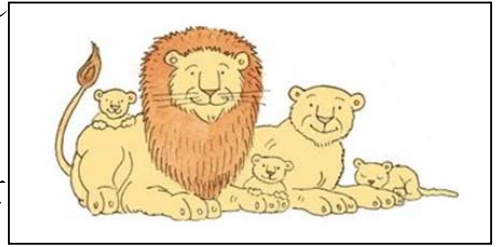


「哺乳類は元来怠けモノ」

1. 「充足すると飽きる」

右掲は、ライオンの家族が楽しそうに休んでいる情景を表しています。大抵の哺乳類は、満腹していると休んでいるのです。こういう背景から「哺乳類は元来怠けモノ」と言われていますが、唯一、人間は「仕事」というものがあり、外見上は勤勉に動きまわっており、その上、商売という戦場で常に戦っているのです。同類同士で戦うのは人間くらいなものです。



しかし、ある方が定年退職される前に「哺乳類は元来怠けものやから、人間も本質的には怠けものやねん」とおっしゃっていました。この方は、退職金や年金というものに恵まれておられたので、念願のハーレーを購入されてETC搭載で全国各地へ旅行に行かれています。しかし、不思議なもので、毎日が日曜日になると念願のハーレーも徐々に飽きてきて、話題から遠のいています。不思議ですね、「充足」するとライオンみたいに満足してハーレーではなくなってしまうのです。もちろん、時折は、ハーレーを楽しんでおられるようです。何事もこの方がおっしゃるように「無いものねだり」の状態が一番幸せなのかも知れません。

現役時代は毎日の忙しさから「怠けたい」という願望があっても、退職して時間がたっぷりとなると能動的に行なえることが重要になってくるのです。例えば、地域活動に参加しても、自分が主役になりたい方がおられて、中には、度が過ぎて他の仲間といがみ合うという光景が出てくるのです。「自己実現」の欲求が為すことなのですが、そういう根本的なものが残っている方が多いのです。

2. リレーゾーン

個人的な話ですが、私は、昭和24年7月11日生まれなので満64才になりました。体力的にも老化現象が顕著になり始めています。こういう中で、お蔭様でお客様にも恵まれて経営コンサルタントという仕事を行なっています。また、三男が入社してシステム開発を志して、今、お客様をモデルに基礎となる商品を開発しています。当初は、VBAという言葉で開発していたのですが、昨年から、VB.netという言葉に切り替えて、よりプロらしい開発を進めています。

右掲は、平成24年7月10日付けで承認された「経営革新計画」承認の賞状です。どの企業もお客様との関係が重要なのですが、既存客との関係は、売上と粗利益率という数値で、ある程度バロメーターになります。このバロメーターに「月末予測」＝「売上」＋「受注残」＋「見込」の算式で目標達成への算段が可能にするマネージャー向けのノウハウが織り込んでいるのです。もし、不足なら、受注残で来月納期の物をリストアップしたり、見込案件で可能なものを拾い出し、そのクロージングへの方策を講じるようにすることで目標達成へのシナリオを描くという算段なのです。



この方式は、営業員にとっても、途中で容易にチェックできるもので、自発的に「受注残」のみならず、見込案件でもPP(見積書提出案件)の中からピックアップしたり、SP(気配案件)で2~3ヶ月先の先行管理を行い、意識から外れるような案件を自分でチェックしてフォローする活動に役立っていると評判を頂いています。実は、この方式は、あるお客様で営業部長様が退職された後、その機能を代行する為に開発した管理システム(この時はエクセル)なのです。

今、三男に、このような方式で過去の経験を引き継ぐようにしています。コンサルタントという職は難しいかも知れませんが、この経験を活かしたオンリーワンなソフト資産を開発して、それを武器

に色んなお客様を獲得できるようにする「リレーゾーン」にいます。

3. 「個」のレベルアップ

サッカーのW杯の予選で、6月4日に対オーストラリア戦で1:1のドローでブラジルW杯に出場を決めた時の記者会見で、本田選手が「個のレベルアップ」を主張していました。右掲は、船井先生に教わった「3つの‘一’」という物です。この尺度にも適応する発言です。皆が「一番」を目指すことが重要なのです。その為には、経営として「一番」になる「目標」を明確に示すことが重要なのです。大手企業では「MBO」(目標による管理)という手法をとられており、上司と個人が一対一に対話して「目標」を決めて、PDCAサイクルを回して「達成」へのフォローを行なっています。

「3つの‘一’」

1. 一番化
2. 一体化
3. 一流化

しかし、こういう仕組があっても「寄らば大樹の陰」のような人が多くいるのです。本田選手は、大先輩の遠藤選手などが海外組の活躍にあこがれるという話をした後、「個」のレベルアップを主張したのです。要は、皆が海外で活躍できるように自己研鑽することを要求したのです。国内のリーグでぬるま湯に浸っていたら、「個」は怠けものになってしまうのです。「気の緩み」についても厳しく追及したと新聞記事では書いていました。「気を常に引き締める」という事が重要なのです。そういうお互いの切磋琢磨があつての「一体化」であり、「一流化」なのです。

4. 想いは現実化する

私は、64才になり、既に年金の報酬比例部分を頂いており、来年からは基礎年金も頂けるようになります。個人的な面では、狭いながらも3LDKの自宅マンションも、1DKの事務所に使っているマンションもローンが完済しており、駐車場を入れて月額4万円があれば管理費を賄えるのです。また、妻も公務員だったので、年金もダブルで入るといった恵まれた環境です。

この環境を活かして、いわゆる「土俵の真ん中」であるうちに、三男のビジネスのインフラを作りたいと思っています。基本は「商品」なので、三男はシステム開発に没頭してくれています。お客様づくりは、私の仕事として、例えば、大阪府中小企業家同友会にも参加して、所属支部の活動のみならず、他支部の活動にも参加してブランディング活動をしています。また、同友会のイベントや商工会議所のイベントに出展して「マイル・ストーン」として活用することを展開しています。展示会で出展する内容を検討することで開発の方向性が決まるのです。

右掲は、「3つの‘不’」という革新のキーワードです。脱マンネリを行なうには、競争にさらされることが重要です。展示会で見聞きしたことで「不足」や「不満」そして「不親切」を検証する事で「進歩」のネタが出来るのです。まだまだ、展示会ビジネスでの採算性を求めるのではなく、こういう視点で「ネタ」を見つけ出すことが重要なのです。展示会は、そういう意味で「井の中の蛙」状態から引き出してくれるチャンスなのです。今後も積極的に展示会を活用して「脱マンネリ」を図っていきます。

3つの‘不’

- ・不足
- ・不満
- ・不親切

「想いは現実化する」はナポレオン・ヒルという方の著書のタイトルです。確かに、「想い」を描かないでは「成り行きまかせ」に陥ってしまいます。ビジョナリ経営とは「想い」を中期計画として策定して現実化しようとするものなのです。今は、小さな会社ですが、必ず、「山椒の実」のような小粒でもピリリとした味のある組織に仕上げたいと思っています。その為、時間を多く使って行きたいと思っています。