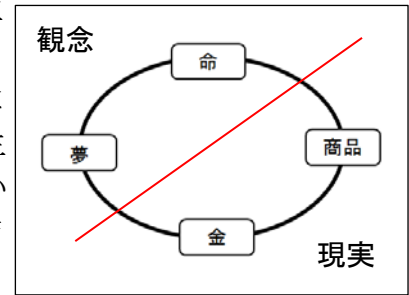


「風船」と「道」

1. 「現実と理想」

右掲の図は、昔、船井総研で勉強していた時に、担当の宮内先生が書かれたものを記憶に基づいて再現してみました。右上から左下に赤い線が走っていますが、その右下側は「現実」であり、左上側は「観念」なのです。我々は、通常、「商品」を販売して「お金」を得て生活をしているのですが、商品の脱陳腐化の為に、左上の「夢」を描いてリスクを承知で「命」をかけて新しい「商品」を開発するのです。「商品」が売れないと「お金」が入って来ないので、現実の世界で窮してしまい、ついには、資金繰りに行き詰って倒産という事態に追い込まれるのです。



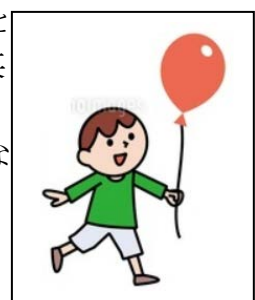
この窮地から脱出するには、「商品」を開発するしかないのですが、これが、難しい課題なのです。左上側は「観念」の世界なのですが、誰も「夢」を描きますが、その「夢」を実現させる為に「命」をかけて行くかという点が隠された課題点なのです。トヨタ自動車という素晴らしい会社がありますが、一つのデザインがヒットすると次から次へとその亜流のデザインのクルマが登場して、どのクルマをみても同じに見えるという現象が発生するのです。まさに、開発者が「リスク」を回避しようとしているかが分かります。

大会社ほど個性を発揮するのが難しいのですが、事なかれ主義で無難なことでお茶を濁しては済まされないのが、中小零細企業の現実です。例えば、上位の会社からの下請けに徹しているメーカーでも「技術」という点で新しい機械の導入という「投資」が必要になるのです。こういう商品を手掛けたいという「夢」を実現するのに「投資」をするのです。仮に、その機械が短期間で古くなってしまふ程「技術」の進歩が早かったら大損になってしまい、ついには、会社を窮地に追い込んでしまうのです。現実には、上位の会社のニーズが変わってしまふと、その機械では歯が立たなくなる事例は多いのです。

こういう意味でも、「投資」は「命」をかけて行くものなので、担当者としては、慎重にならざるを得ないのです。その結果、無難な選択になってしまい個性としての「魅力」に欠けてしまい、その結果、鳴かず飛ばずという状態になってしまうのです。

2. 「夢」の大切さ

右掲は、風船を持って喜んでいる子供のイラストです。風船を「夢」に喩えると子供の手に風船がないとどのような光景になるのでしょうか。きっと、嬉々とした笑顔は消えていると思います。私は、確かに現実的には風船がなくても子供は遊ぶと思うのですが、「風船」は手を放すとどこかへ飛んで行ってしまふか分からない、その魅力が子供を嬉々とさせていると思うのです。



この事は、ビジネスの世界でも同じと考えます。明日に向けてお客様に役立つという「夢」がポイントになると思うのです。「夢」⇒「命」⇒「商品」⇒「金」と循環すると考えると「夢」が「命」をワクワクさせてくれるのです。右掲は、船井先生の「本物の4条件」です。「卓越した効能」すなわち「多くの人に役立つ」ということがあってこそ「わくわく」が生まれるのです。その「わくわく」も実現する為に「シンプル」で誰でも出来る事が望ましいのです。そして、投資としてもリスクが少なく、しかも、反社会的でないという4つの条件が重要だと船井先生が教えて下さっています。

- 本物の4条件**
1. 卓越した効能
 2. シンプルである
 3. 経済的である
 4. 副作用がない

確かに、楽観的に「夢」を見て、その実現に向けて「命」をかけてコツコツと進めるしかないのです。

すが、多くの方は途中で挫折してしまうのです。この道と夢見たにも関わらず、現実の世界では、いろんな困難に遭遇するので、思うようには展開しないのです。その障壁を突破する「信念」と「努力」が重要なのです。単に「風船」を手にしたからというだけでは何も生まないのが常なのですが、楽しんで夢を手にしたという心理が働くので「宝くじ」や「競馬」、あるいは、「株式」や「先物商品」などが流行るのだと思います。そういう風船は、手から離れやすいのです。

3. 「自信」= Σ (チャレンジ)

私は、2つの会社でサラリーマンを通算23年経験しました。一つは、自動車販売店でシステムをやりたいと希望して採用して頂いて、オーナー社長の理解があってIBMのオフコンを購入して頂きシステム開発に携わりました。この時、社長からは「クルマの売れるコンピュータ」という永遠の課題を頂き、専務からは「a system in search of mission」(使命を求めてさ迷うシステム)という言葉教えて頂き「何のために」という事を念頭に入れてシステム開発をしていました。

昭和58年(33才)から3年間、システム開発の端境期にタイミングよくIBM関係者から他社のソフト開発の話が入り込み、会社の許可を得て3年間で1億円のソフト開発を行い、生産管理や異機種間での通信という自社では味わえないことにチャレンジしました。この関係で、今の顧問先2社との出会いがありました。一つは、東京支店とのオンラインでパケット方式にしたが通信費が逆に増えた商社の通信方式の改善という依頼で1/3に激減させた実績があり、もう一つは、大手生保会社の100周年記念事業で異機種間通信のシステム開発のモデルを作成したことや冷凍機メーカーの生産管理で所要量計算が一昼夜で完了しない状況を4時間に短縮したという実績などで、そのシステム会社に貢献したという縁で顧問させて頂いているのです。

こういう自信があったので、少し、周囲との関係がまずなくなった時に、友人の「人生は一度しかない」というアドバイスもあって、社長に「私はシステムの道を歩みたい」と言って会社を辞めたという経歴の持ち主です。しかし、この時は「過信」という「風船」を持っていただけだったのです。関連会社のシステム会社で次長を務めましたが、私の「風船」に手を出してくれる方がいなかったため、自費で船井総研の経営コンサルタントという「風船」を手に入れたのです。

4. 「道」を歩む

右掲は、大阪府神社庁が毎月発行している「お札」の平成26年4月分です。私は、63才より健康ダイエットの一つとして、自宅から近所の氏神様にお参りして事務所に出勤するようにしています。ほぼ、毎日、お参りしているので、毎月の初めに右掲のような「お札」を頂いています。毎回、参考になる言葉が書かれていて、役立っています。今月は、武者小路実篤の言葉で「この道よりわれを生かす道なし この道を歩く」と書いてあるように、ありがたいお言葉が多いので毎月楽しみにしています。

私の場合、亡き妻が教員をしており、妻が「私が元気なうちに」という言葉で賛成してくれたから独立ということができました。船井総研の客員経営コンサルタントという看板と「Faxちらし・3段活用マーケティング」というオリジナルの商品を「風船」にして、セミナーなどで多くのお客様と出会ったのです。同時期に学んだ約百名の方々が「夢」を「商品」に出来ずに短期間のうちにサラリーマンに戻られたという事実がありますが、まさに、19年間、経営して来れたのは「夢」=「商品」を実現できたからと多くのお客様に感謝しています。これからも一筋で頑張っていきます。

