

「長年のツケ」

1. 「生活習慣病」

右掲は、私の過去3年間の健康診断の記録から抜粋した表です。いずれも3月に受診しています。平成24年は「ひざ」の痛みで接骨院へ通っていた頃でした。この頃、接骨院の先生が「ひざ」は体重の3倍の負荷がかかっているとわれ、1kg減量すると3kg分の負担減になるとアドバイスして頂き、4月末頃にFacebookで「ダイエットする」と書きこんだら、横浜在住の友人がすかさず「公開ダイエット！」と突っ込んでくれて、以後、Facebookでダイエット奮戦記を毎日書いています。4月末に94kgほどになっていたのですが、お蔭様で79.9kgと14kg減になっています。

	平成24年	平成25年	平成26年
身長	174.3	174.0	174.0
体重	91.0	82.4	79.9
腹囲	102.0	93.0	88.0
BMI	30.0	27.2	26.4
血圧(収縮)	132.0	139.0	135.0
血圧(拡張)	83.0	83.0	86.0
総コレステロール	207.0	148.0	182.0
HDL	45.0	39.0	51.0
LDL	154.0	101.0	118.0
中性脂肪	95.0	93.0	84.0
LH比	3.4	2.6	2.3

ここで、注目したいのは「LH比」です。 は高い は低いとなっているものですが、体重以外は余りお医者様も指摘しない項目です。特に、コレステロールは指摘された事がないほどですが、先日、TVで「LH比」という事を知り2.5以上は心筋梗塞の危険性が増すという事なので自分で算出してみると、まだまだ、危険水域なのですが、ダイエット効果と共に数値が改善されて2.3まで下がっているのが分かったのです。2.0以下が望ましいという事なので、もっと改善する必要があります。

まさに、生活習慣病だったのです。若い時からの長年のツケが溜まった状態が平成24年3月の数値なのです。そこから、ウォーキング・ダイエットを続けて体重、腹囲が減少して、友人から「痩せたね」って声がかかる程になりました。しかし、「まだ、80kgほどある」と言うビックリされま。単純に体重だけを下げたのではなく、ウォーキングという有酸素運動を取り入れた事で筋肉質的に引き締まりながら進めることが出来ているのです。お蔭様で30年ほど前のスーツが着れるようになっています。

2. 企業も業務習慣病

個人も生活習慣によって「ツケ」が溜まって行き、加齢と共に限界を超えるようになり重大な病気になってしまうのですが、企業も同じように思います。よくソニーが例に挙げられますが、確かにウォークマンなどのユニークな製品で独自性の高い企業とブランドになりました。私も、カラーTVはソニーのワンガン・スリービームのブラウン管が気に入って購入していました。

しかし、独自性が邪魔したのかビデオやDVDなどの基準でことごとく失敗し。投資した物が実らない状況に陥ったのです。パソコンなどでもVAIOのファンがおられますが、今や独自性という点では存在価値が低下しており、総合的に経営が危機に瀕しているのです。基本は「ユニーク性」の追求なのですが、ランチェスターという強者の戦略(ミート)も重要ではないかと思えます。この戦略の覇者はトヨタであり、国内で不動の地位を確保し、例えば、ハイブリッド車でも他メーカーが追随できない程の差になっており、プリウスやアクア以外にもハイブリッド車があり売れているのです。

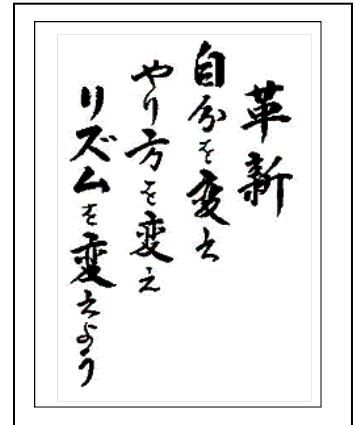
このように、大手企業でも戦略の相違で大きな格差になってしまうのです。私が、トヨタ系販売店に入社した頃は、トヨタと日産のシェアは均衡していたのですが、今や、比べ物にならない格差になっています。まして、中小零細企業では「戦略」以前の「習慣」というもので大きな格差がついてしまうのです。毎日の積み重ねって大きいのです。経営資源は、最近、「人・物・金・情報」と言いますが、どれ一つ取っても「習慣」の相違で格差がついてしまうのです。「今がよければ」と問題点を放置すると長年のツケとなって企業に患いをもたらすのです。特に、「人」は習慣を変えないと変わりにくいものです。

3. 新しい生活習慣

右掲はお客様の会議室に掲示されているタナベ経営からもらった訓と
言われているものです。私は、この「訓」を
「自分を変え」・・・気づいた時に、まず、やってみようとスイッチを入れ
「やり方を変え」・・・「やり方」は道具が必要なら購入して
「リズムを変えよう」・・・「道具」を取り入れて楽しくやり続ける
と置き換えています。何よりも重要なことは「気づく」事であり、それを「や
り方」として方法論を考えて、道具が必要ならば無理しない範囲の投資
なら即実践して、道具を活用して変革するようにしています。

例えば、私のダイエットですが、初期は食べ物のカロリーを計算して、
カロリー量を減らす方法で始めたのですが、夏季に入り、これでは続け
ると大変な事態になると思い、Facebookで悩みを書いたところ、カナダ在住の女性から運動した
らとアドバイスを頂きウオーキングを始めたのです。これも毎日継続できるように自宅と事務所は
直線で350mほどなのですが、氏神様にお参りするなどの目的を加えた30分2.5kmのコースを
5つ用意して朝の出勤、お昼に帰宅、事務所に帰る、晩の帰宅という風に30分ほどの時間を組
み入れるようにしたのです。これで「食べる量を減らさずに」というダイエットに変わったのです。

最近では、通常の30分2.5kmでのウオーキングでは、身体が慣れてしまったの
か減量効果が薄れてきたので、右掲の「マッスル・トレーナー」(片足1.4kgの靴)
を履いてウオーキングするようになりました。やはり、効果てきめんで減量が始ま
りベルトも短くなりました。やはり、効果が出てこそ楽しく続けられるのです。効果
を出すには「仕掛け」が必要になるのです。それをネガティブになっていると前へ
踏み出せないで変革できないでチャンスを逃がしてしまうのです。



4. 「変革」= Σ (小さな変革)

個人の生活習慣病から脱出をヒントに企業における業務習慣変革のコツを探り出して来ました。
「気づき」には「道具」が必要になる場合が多いですが、自分の範囲内の投資なら即実践するこ
とをご紹介します。例えば、商品を販売するのにカタログだけで行くと商品を購入して自
分たちで体験してセールス・トークを作って販売するのでは「アリストの効果」(私のトヨタ販売店
時代の経験則)で10倍以上の格差がつくのです。売れないという前に、「仕掛け」を考えることが
重要なのです。案外、身近な方法(安い投資)で出来る「仕掛け」があるものです。

企業の業務習慣病は、このように「わずかな投資」をして「変革」にチャレンジする習慣・癖なの
です。「わずかな投資」をケチって社員の動きがマンネリ化している企業が多いのです。私は、

「商品・関係性・オーラ」

の3つが重要だと言っていますが、「わずかな投資」で社員がイキイキすると予想以上の「オーラ」
となってお客様の支持を得られるのです。

最後の「オーラ」ですが、「会社」や「組織」のオーラを高めるには多額の投資が必要になります
が、「個人」レベルでオーラを発するには僅かな投資で十分なのです。現場の人が「自信」をつ
かんで「自分の言葉」で話すようになるという事は欠かせない必要条件なのです。これは、少額
ですむ話なので、ある意味、面倒な稟議などを通す必要のない事柄でもあるのです。すなわち、
「自分が責任を持つ」という「胆識」を備えることが重要なのです。それこそ「ポケット・マネー」の
範疇なので、企業として大いに歓迎すべきことと思います。