

「びっくり・本物」

1. 故船井先生

右掲は、本年1月に亡くなられた船井先生の似顔絵です。船井先生は、流通業のコンサルティングで船井総研を上場会社に育てあげたと言うのは多くの方がよくご存じの事です。しかし、船井流のコンサルティングを確立された後は現場指導を社員に任せて、ご自分は知名度を活かしてセミナー等で客寄せパンダに徹しておられました。



また、本も数多く出版されました。多くは、「びっくり・本物」という現象の紹介が多く、そういう世に知られていない物や人を発掘されたのです。こういう方々を紹介するフナイ・ワールドも定期的開催されて、「びっくり・本物」を主張する方々を応援されたのです。右掲は、船井先生の「本物の4条件」という定義です。ここに登場する「びっくり・本物」は、この条件に全て該当するかというと怪しいようなものも含まれていました。

「本物の4条件」

1. 卓越した効果がある
2. 誰でもできるシンプル性
3. 経済性に優れている
4. 副作用がない

船井先生

船井先生は、「だますよりも、だまされる方がよい」という主義のようで、寛大な精神で「びっくり・本物」を追求されました。中には、「波動」や「超心理現象」のような証明のしようのない話も交じっており、多くのお客様からこの点をつかれると現場の社員や客員経営コンサルタントの私なども返答に困ったという経験があります。ともかく、新しいことに興味をお持ちの方でした。

2. 「びっくり・本物」

しかし、何事も新しく生まれる際には、他にない特性を兼ね備えた商品や技術なので、それは、「びっくり・本物か」という点で吟味する必要があります。例えば、展示会などに行ってみると数多くのブースがあり、そこには、各社のイチオシの商品が展示されているのです。その内容も「びっくり・本物」を訴求するものが多いのです。

確かに、世の中には類似品が数多く出回っているので「びっくり」するような効果などを訴求する必要があります。例えば、昔、ブラウン管時代のカラーテレビは、ソニーのワンガン・スリービーム方式が圧倒的に美しさで優っていたので、ソニーの技術優位は高まったのです。その後、テレビは液晶の時代、デジタルの時代と進化して「品質」という面では格段に向上したのです。この状況で、さらに「4K」などと技術的に進化させようとしているのですが、もう、「びっくり」という感激は起こるのだろうかという疑問が湧きます。

同じように、クルマも「エコ」という軸で、トヨタがハイブリッド方式の多くの特許を押さえており、他社の追従が難しい状況ではありますが、この「ハイブリッド」のクルマとしてプリウスが初めて登場した時は「びっくり・本物」としてハリウッドのスターなどにも支持したのです。その後、トヨタは改良を重ねて3代目のプリウスに育っています。この技術を大衆化という視点で「アクア」も登場しており、ハイブリッドならトヨタというブランドになっています。

このように、「びっくり・本物」として地位を獲得すると圧倒的なシェアを得ることになるのです。その意味で新規にチャレンジするキーワードは「びっくり・本物」が欠かせないのです。確かに、焼き直したような製品は「魅力」に欠けるのです。やはり、どうしても斬新性が必須なのです。メーカーの製品開発の難しさがそこにあります。よく、トップは下位メーカーが出す新製品に合わせた製品を金に任せて作るという「ミート戦略」をとるのです。相手を知った上で、自社の新製品に差異化ポイントを付け加えて市場に問う訳です。タイミングを逸しない限り、この「ミート戦略」はトップ・メーカーに有利な「やり方」なのです。

3. 身近な「びっくり・本物」

私は、クルマや家電などで打ち出されるような「びっくり・本物」は「技術」によるところが大きいと思っています。この「技術」に裏打ちされた性能の格差は、一般の中小零細では、独自で開発するのは、非常に困難なことと思っています。しかし、身近なところで、例えば、「凡事徹底」という面で「びっくり」するほどの回数や年数を重ねるとい事も「本物」と評価されるのです。

例えば、故森光子さんの「放浪記」は通算2017回の講演ということで高く評価されているのです。「この道一筋」という職人さんの評価も同じように年数という積み重ねなのです。確かに、「質」が高くなければ、積み重ねができないのです。また、逆に、積み重ねるたびに「磨かれる」ということもあるのです。右掲は、イエローハットの鍵山さんの言葉ですが、凡事徹底の重要性を説くものとして有名であります。確かに、老舗と言われる企業は、30年歴史になるを通過して、長く「その道」で君臨されているのです。

<p style="text-align: center;">鍵山語録 十年偉大なり 二十年畏るべし 三十年歴史になる</p>
--

そういう意味で「凡事徹底」は意味が大きいのです。思いつきで始めると壁にぶつかるとうすぐに折れてしまうのですが、しっかりとした信念で始めた物は少々のことでは「くじけない」のです。

4. バカと言われるまで

「凡事徹底」は、非常に難しいものです。繰り返すたびに経験則が蓄積されるのですが、その度合いは回を増すにつれて減少するのです。新しい発見がない「凡事」になると単純な反復作業化するので「単純労役」となってしまうのです。これでは、「苦役」に過ぎない状況になり、継続が困難になるのです。

私は、お客様に「バカと呼ばれるまでやれ！」と言っています。人並み外れた繰り返しは、ある意味、大きな「人間力」を産み出すのです。例えば、新規開拓も「もう1件」という粘りが「ご褒美」をもたらすのです。「練習はウソをつかない」とも言いますが、単純な反復であっても、神様はそれ相応の「ご褒美」を用意して下さるのです。少なくとも、「〇〇バカ」と言われる位に収斂すると凄まじい「人間力」が備わるのです。

私も船井総研で勉強してから20年になります。鍵山さんの定義では「20年畏るべし」の域であります。確かに、経営コンサルタントして自分流が出来ており、型にはまると良い結果につながっています。船井流を20年追求してきた「ご褒美」と思っています。今年7月11日に満65才になり、お蔭様で年金時代に入ったのです。北島三郎さんの「人道」という歌ではないですが、「受けたご恩は世間に返す」という主義で、お金にとらわれない気安い先生として生きていきたいと思っています。これからもよろしくお願ひします。