

「私淑」について

1. 「私淑」とは

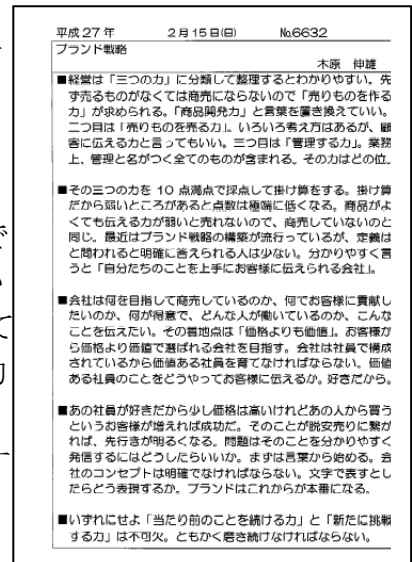
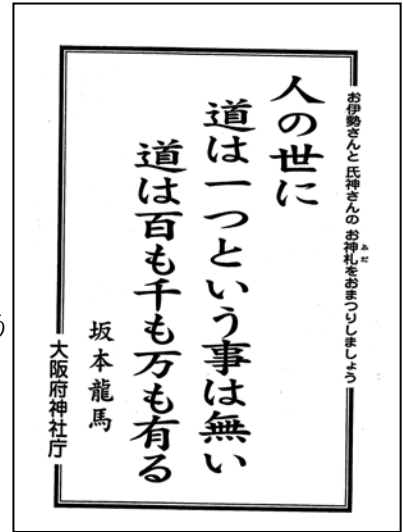
右掲は、朝お参りする氏神様である河掘稲穂神社が無料で配布しているお札です。これは、今月(平成27年3月)の物です。いつも学ぶところがある物で、毎月楽しみにしています。また、Facebook (FB)にも掲載して、FB友達にも読んで頂いています。

今回の物は、坂本龍馬の言葉として「道は1つという訳ではなく、いろいろある」というものです。このように、書物などで学ぶことを「私淑」というそうです。辞書では「直接に教えは受けないが、ひそかにその人を師と考えて尊敬し、模範として学ぶこと」とありますので、こういう単発もので学ぶのは「私淑」とは言わないのです。

右下の物は、私が尊敬している広島の木原先生が社員向けに毎日発信されている「ディリーメッセージ」という基本A4で1頁とされており、毎週日曜日の朝に1週間分をFaxで送って頂いています。今年の2月15日でNo.6632とあるように18年以上も続けておられます。胃がんの摘出手術を受けられた時も病室にパソコンを持ち込まれて発信される程の徹底ぶりです。

木原先生との出会いは平成6年に遡ります。私は、まだサラリーマンだったのですが、コンサルタントにあこがれを持っており、船井総研が募集した客員経営コンサルタント養成学校に自費で通ったのですが、その時に一緒だったのです。先生は、広島市安佐北区という所でリフォーム業をなさっており、独自スタイルの経営で繁盛されており、船井総研側も自社のモデルという目論見もあったようで別格的な扱いでした。

そんな状況もあって、養成学校では雲の上的存在で直接お話しする機会もなかったのですが、私が、翌年に独立開業して「Faxちらし3段活用マーケティング」を売り物にする為に自社で「AMIコンサルティング Fresh&Hot情報通信」(参考:創刊号 <http://www.web-ami.com/f&htushin/1.html>)を発刊したのですが、その送信先に木原先生も含めていたのです。月2回発信し続けていると先生の方から認めて下さり「ディリーメッセージ」を送って頂けるようになったという背景があります。従って、先生から学ぶ事が多いおですが、その殆どは「ディリーメッセージ」を介してという事で、正しく、これぞ「私淑」と確信しています。



2. 間接的に学ぶ

思い起せば、平成6年に船井総研で船井流を学んだのですが、担当されたのは宮内先生で船井流については故船井幸雄先生の著書を沢山配布するだけで、実際のコンサルタントになる為にΣ(経験)から導き出す独自領域の発見だったのですが、実際のところ養成学校では自分の独自領域は見つけることが出来なかったのです。養成学校が終わった後、ある家具の卸売業でのコンサルティングの現場に参加させて頂き、実際に体験したのです。

私は、当時の船井総研が得意な小売業コンサルティングのポイントは、上流のメーカー、中流の卸売業、下流の小売店という業界を一気通貫に行う専門チームで、下流での情報を上流・中流にフィードバックし製品化し、その製品に集中して下流で目玉化するという構図だと気づいた

のです。しかし、量販店の台頭が起こり、このビジネスモデルは危うくなり始めており、船井総研のコンサルティングが商品を軸にしたものから、体験ノウハウを提供、例とすれば、旅館業の成功モデルづくりなどにシフトし始めていたのです。

私は、この流れをチャンスと見て、企業なら100%普及しているFaxを活用する「Fax ちらし・3段活用マーケティング」に絞り込んで「情報」で人を動かすという手法に特化したのです。しかし、故船井幸雄先生の著書を介して、船井先生の教えを勉強し続けたのです。「するめ」のように噛みしめれば、どんどん味が出て来るのです。当時は、先生は「気」とか「波動」・「宇宙」などとおっしゃっており、先生のファンも2分する状態であり、お客様からは「最近の船井先生は、よう分からん世界やな」と揶揄される事も度々でしたが、逆に、先生の言葉がよく響くようになったのです。客員経営コンサルタントなのですが、このように間接的なので「私淑」の域なのです。

3. 木原先生と再会

今回、「私淑」ということで船井総研を介して、故船井幸雄先生を尊敬して先生の教えを追求している事と養成学校で一緒だった広島の木原先生と当社のFax通信と先生の「ディリーメッセージ」という「Fax」を介しての約18年の交流という他に得難いものを獲得したのです。故船井幸雄先生とは直接の交流はなかったのですが、木原先生との交流は、時々、ご来阪の折にお会いするくらいだったのですが、この度、3月14日に広島に行き、先生の会社に訪問させて頂き、社員の方々とも懇親させて頂きました。

木原先生は、私よりも一回り上で78才になっておられます。10年程前に胃がんの手術をされて食は細くなっておられますが、自ら「鉄人」と名乗られるようにお元気に活躍されています。何事にも一流を目指しておられるので「おもてなし」も入念に準備して頂いており、気分よく時間を過ごすことができました。先生の会社の社員さんたちに自己紹介を兼ねて少し講演めいたお話をしましたが、その中で地域密着型の弱者の戦略を少しご紹介したのですが、熱心な質問を頂き、リフォーム業は門外漢なので返答に窮する場面もありました。

私の弱者の戦略は、関西電力のオール電化推進のコンサルタントをしていた時に、オール電化推進のトップランナーであった和歌山営業所と交流があり、ここで地元のお客様にオール電化推進を立ち上げる件もあって、もう亡くなられましたが福田所長や今も交流して頂いている東課長さんたちと「ロコミ」という戦略展開を話し合った事です。その後も和歌山で実践されてトップランナーとして活躍された実績ある戦略なのです。

広島の安佐北区にある木原先生の会社ですが、この「ロコミ」は費用も左程かからず、そして何よりも「信者客」が現れて「知人客」を「友人客」へ引き上げてくれる効果を実証されているのです。手間もあまりかからないので社員さん、特に、若い社員さんが地元に着し、お客様との「ゆるい関係性」で「一見客」⇒「知人客」⇒「友人客」⇒「信者客」と「自分」を売り込める有力な手法と認識させて頂きました。

4. 「私淑」

このように、時代はIT化が進んでいますので、メディアを介しての交流で学び尊敬するケースが多くなっています。確かに、一方的な学びもあると思いますが、やはり、双方向のコミュニケーションで齟齬の少ない学びが重要だと思います。これからもいろんな方からメディアを通して学ぶことがあると思いますが、今回のように直接お会いして「お人柄」も理解してより深く学びたいと思います。これからも実りのある学びを続けて行きたいと思っています。

【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryu.html> にあります！】