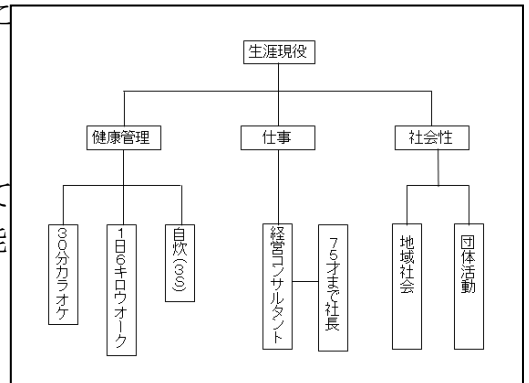


戦略的再編成(Strategic Transformaiton)

1. 戦略グランド・デザイン

右掲は、私の戦略グランド・デザインです。満69才を目前にして今後のQOL(生活の質)を考えると今から準備しておかねばならないことを洗い出してみた訳です。人生戦略は、妻に先立たれ独身なので自分一人の幸せを考え「生涯現役」としています。何故なら、認知症にならない為に仕事を持ってお客様への貢献を願い続ける事が今で出来る事で持続可能な事なのです。

このような項目を考える際に「できる事」(Can)、「したい事」(Will)、「せねばならぬ事」(Must)という3つの視点がありますが、この戦略グランド・デザインでは「できる事」(Can)を取り上げて既に実践済みの事柄ばかりです。唯一不確定な事は「75才まで社長」という事です。これも三男が75才の時には37才になっているという時間軸で考えると妥当な線だと思っています。三男が目指すシステムを通してお客様の業務改善に貢献するというベクトルに幾人かの社員が関わっている事が理想なのですが、その為に、大阪商工会議所に「マル経融資」のお世話をお願いして日本政策金融公庫から低利の融資を受ける道を切り拓いています。三男の戦略に必要な投資資金調達の道があり、さらに、内部留保を増やして資金余裕を実現したいと社長として願っています。



2. Strategic Transformation

戦略グランド・デザインを行う際に重要な点は、戦略に基づいて変化する方向性を明確にする事です。私は、30年ほど前に米軍の“Strategic Transformaiton”に触れて「戦略」を考える際にTransformation(trans:別の状態へ、formation:編成)がキーワードになる事が分かったのです。米軍の場合、兵器の進化で部隊の配置をダイナミックに変えるのです。高速飛行機が開発されれば、沖縄にいる海兵隊をグアムに移す事も可能なのです。逆に、敵の脅威が高まれば、同じように部隊編成を変えるのです。

つまり、戦略の考え方に「機会」や「脅威」の把握が重要なのです。特に、「機会」を知るには、最新の展示会などに出向いて商品や技術・サービスなど業界の動向を調査する必要があります。最近では、ネット配信を早期に行うので、メーカーなどのネット配信をウォッチングする必要があります。私のお客様の中に、アメリカのコンクリート・ショーやドイツの展示会などに定期的に出向いて、特長ある製品や技術に出逢うと代理店契約を結んで国内や極東アジアでの販売権を確保されているケースがあります。この最新製品は、時間をおいて普及し始めるので、少し待つゆとりが必要ですが、ビジネス優位を保つシンプルな行動基準とされています。

前項の私のグランド・デザインでは「脅威」(高齢者になる)を軸にして、今できる事を列挙しています。個人として、「脅威」に備える常套手段と思っています。健康寿命やQOL(生活の質)と言いますが、基本は健康やお金の面で他人の世話にならない事であり、そのベースの上に自己実現できるものがあれば「質」という面を確保できると言えます。私は、幸いにも経営コンサルタントという職業についていますので、経験を積む程に価値が上がるという性格があります。Σ(経験)からルール化した事柄は言葉の重みがあります。その経験が時代遅れにならないように、色んな交流会などで多くの方に出逢って仮想経験を積んでギャップを認識する必要があります。「感度」と呼んでいますが、「ギャップ」を素直に認識する能力がポイントであり、その認識から自分を修正して行く能力(柔軟性)が必要になります。これを意識して磨いて行きたいと思っています。

3. 「びっくり・本物」

故船井幸雄先生は「びっくり・本物」とおっしゃっていましたが、「びっくり」…つまり、今までに経験した事がない物で、しかも、「本物」という条件を満たす事を見つけ出す事から「戦略」が始まるのです。右掲は船井先生の「本物の4条件」です。戦略を描くには、実現手段が必要なのですが、その手段(商品・技術・サービス)に「わくわく」する魅力がある事が第一条件なのです。しかし、単純に「わくわく」する物であっても、客観的に「卓越」した効能が備わっている必要があり、その上、誰でも買えるような経済性が備わっている事が重要なのです。

本物の4条件

1. わくわくする魅力がある
2. 卓越した効能がある
3. 経済性に優れる
4. 社会的に副作用がない

故船井先生

例えば、スマホを例にとれば、10万円を超える端末があるのですが、確かに、優れた性能を持っているのですが、価格という点で誰でも手が出せるものではないのです。このような先進的なスマホも一世代遅らせれば、手頃の価格帯になり普及期に入ります。私は、UQのスマホで6Gの契約で月3,980円ですが、この価格なら私でも手が出せるのです。勿論、スマホ自体には「副作用」はないのですが、使い方によってはSNSで炎上などという副作用に発展するリスクもあるので気をつける必要があるのです。

前項のお客様は資金的に余裕があるので海外の先進的な商品の代理店になって、しかも、それが国内で普及期に入るまで待てる余裕があるのです。この余裕を背景にして立てる戦略ですから時間軸を長くとれるのです。例えば、建築土木の世界では技術変化のスピードはITなどの日進月歩ではなく、およそ8年スパンと言えるほど気長な世界なのです。機械メーカーとして8年間の浸透期を耐えられる財務体質が決め手になるのです。展示会などでパッと打ち出しても長続き出来ないのでは、その先進性は体力に勝る2番手メーカーが満を持して普及期に商品を打ち出す戦略で刈り取って行くのです。

4. 「楽しい」を実感しながら「わくわく」で自己変革

前項で「びっくり・本物」という故船井先生の言葉が戦略のキーワードであり、身の丈に合わない物は「待てる」余裕がなければ、追走してくる者に果実を持って行かれる事を書きました。企業的には、そういう配慮が必要ですが、個人となると10年先を読んで「着実・前向き・具体的」に進めて行く事が大切です。Can(できる事)から始めてWill(やりたい)という意志を固めてMust(せねばならない事)として順に高めて行くステップを踏む事が大切です。

私の場合、スマホ・デビューが68才と遅いですが、お蔭様でUQモバイルのサンキュパで利用できるようになり、三波春夫や自分の歌声を録音してイヤホンで再生する若者スタイルも楽しめていますし、Facebookやインスタグラムも挑戦しています。このように、手軽になった段階で始めるのですが、加齢によって新しい事への適応力が鈍化しているので三男にいろいろと世話になってチャレンジを続けています。「生涯現役」という大きなテーマに対して、「健康」・「仕事」・「社会性」の3分野でバランスを取りながら、しかも10年先も継続できる物を選んでいきます。

このように、「10年先を読む」事で現実とのギャップを認識して、ギャップを埋める為に周回遅れで普及期に入った「格安」でチャレンジしています。IT関連は、日進月歩で本当に格安になっており、各種ソフトは身近なものになっています。これからの方も最先端を走るばかりでなく、少しタイミングを待てば自分の経済力でチャレンジできる価格になってくるのです。資金的負担が少なくなれば、気楽に楽しめるのです。新しいことに「楽しい」を実感しながら「わくわく」して10年先を目指して自己変革して行きたいと思っています。