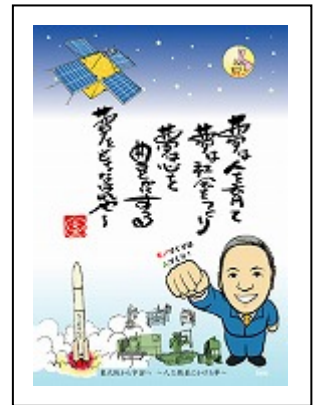


「夢」は無限のエネルギー源

1. 「夢を肴に地域一番」

右掲は、BMW ディーラーの田中会長の「遊書」に「まいど1号」で有名な青木社長を描いたイラストです。東大阪の中小零細企業が10000社から6000社へ激減する状況で、街の雰囲気が悪化するのを実感されて、地域起こしの事業として2002年に「苦しい時こそ夢を持たなアカン！」と東大阪の製造業の経営者集団が立ち上がり、「中小企業の技術力を結集して人工衛星を打ち上げよう」と 東大阪宇宙開発協同組合 (Astro Technology SOHLA) を設立されて、実際に補助金を得て2009年に「まいど1号」を打ち上げられたのです。



東大阪を中心に中小企業が集まって、それぞれの技術を出し合っって人工衛星を作り上げたドラマは素晴らしいものがあります。組合活動の中心になった青木さんは「街が荒み、ゴミなどが散らばる」という状況で、治安も悪化して女性が一人歩きが出来なくなるほどになっていたのですが、多くの参加者が「夢」を共有するようになって集団・地域の活力が戻り良くなったとおっしゃっています。また、秘話として、社員が工場近くの飲み屋で開かれた、いわゆる合コンで大手企業の社員が自己紹介で会社名を名乗ったが中小零細企業の社員は社名をいわなかったが、青木さんの会社の社員は「“まいど1号”で有名な青木に勤めている」と言ったと涙ながらに話されていました。この話は、まさに、「まいど1号」プロジェクトの「夢」が社員の誇りになってロイヤリティになって現れたのです。おそらく、各社が「夢」を実現させる為に必死の努力をされており、しかも、社員を巻き込んで展開されていたという証左です。

コンサルの世界に「夢を肴に地域一番戦略」という言葉があります。現在、中小零細企業のおかれている環境は厳しいものがありますが、ニプロはHPで「1947年、創業者・佐野 實(さのみ)の20歳、琵琶湖天然瓦斯(株)の協力を得て滋賀県大津市において電球再生事業を興す。」という記述から始まったとあります。スポンサーの存在が大きいですが電球を再生する事業からスタートして医療関係へ進出して今日に至っているように、何かを始めることで創発進化が起こりいろんなチャンスが現れて来るのです。確かに、困難な事が多いので途中で挫折するケースが多いのですが、スポンサーや景気などの偶然性で乗り越えた大企業もあるのです。やはり、現状に満足することなく新しい「夢」を描き続ける事が大切です。

2. 「3つの‘不’」から始まる無限ループ

私は、サミュエル・ウルマンの「青春」という詩から「若さ」=「信念」x「自信」x「希望」とルール化しています。「若さ」の3要素のうち前2つ「信念」x「自信」は時間と積重ねで醸成されるもので簡単には生まれないので、特に、幼少期に成功体験が多い方ほど「信念」x「自信」は確固たるものが築かれます。従って、新入社員を育てる際に「成功体験」を積ませるという配慮が重要です。無気力な状態で入社した方も「成功体験」を積み重ねることで「人材」となり、さらに、一皮むけて自分で未来を切り拓く「人財」に化ける方もいらっしゃるのです。組織としては、「夢」を共有化して「想い」のベクトルを一本化する事が重要になるのです。

「信念」= $\Sigma(\text{経歴}) \cdot \text{時間}$
「自信」= $\Sigma(\text{経験}) \cdot \text{回数}$
「希望」= 「夢」 $\cdot 3$ つの「不」

「希望」=「夢」としてありますが、その原点は「3つの‘不’」(不足・不満・不便)という視点です。この「3つの‘不’」から生まれるものを「積極的不満」と捉えて実現化させる事が大切です。「〇〇がない」という事から「〇〇」という「夢」が生まれ、それが実行された時の「希望」に変わり、大きな精神的エネルギーとなるのです。「3つの‘不’」に敏感になって、それを解消すると生まれるメリットをイメージ化する事が大切です。そして、解決に向かう為に行う事を一つ決める事から始まるのです。小さな〇〇が実現する度に次の〇〇が出現して創発進化するのです。これは無限ループでドンドン膨らんで行くものです。壁にぶつかった時に諦めない事が大切です。

3. 「夢」を小さな事から始める

右掲は、令和2年度の3次補正で成立した中小企業庁の「事業再構築支援」のパンフレットです。コロナ下で業績が悪化した企業が対象なので弊社は対象外ですが、多くの業績悪化に苦しむ中小企業に温かい支援策です。しかし、この補助金は2/3なので自己負担が必要になるので二の足を踏む経営者が多いのです。その原因の多くは、次に踏み出す分野が見つからない事や見つかったも効果を測りにくいという現実があり、その上手元資金に余裕がないことも重なっているのです。

仮に、前項の「信念」x「自信」x「希望」の3要素が揃っているなら、「3つの‘不’」(不足・不満・不便)を洗い出して、効果の高いものに着眼して事業再構築に踏み出せるとも言えるのです。つまり、経営者の「信念」x「自信」というベーシックな土台がしっかりと確立している事が重要なのです。この土台が軟弱だと「希望」(夢)も儂いもの、つまり、漢字の通り「人」+「夢」=「儂」になってしまうのです。

一方、現代のように時代の変化が激しい時は、次の時代を予測する事が難しいのですが、しかし、多くの事はサブスクで利用できる時代なので「事業再構築」にかかる費用も少額でスタートできる時代でもあるのです。「小さな事からコツコツ」というのは漫才師の西川さんですが、まさにニプロの例は電球の再生事業から着手して大企業に成長されたように、出来ることから始める事が肝心なのです。多くの方は一足飛びに大きな結果を求めるのですが、それは確率の低いバクチに過ぎないのです。「神風」という方もいらっしゃいますが、そういう幸運は稀有なので期待しない方が良いでしょう。今の資金状況で着手できる金額(ポケット・マネー)でもいろんな事が可能になるのです。例えば、ネット販売という切り口でも低価格のソフトと販売促進のSNS手法などで始める事が可能なのです。このように、「事業再構築」という事は小さな事から始めると「イける、イける、イける」の3連続で勢いが付き「3回安定10回固定の法則」で勢いが付き大きなエネルギーとなって行くのです。



4. 「若さ」=「信念」x「自信」x「希望」

私は、今年72才で同世代の方は現役をリタイアされて余生を楽しまれています。実際に、体力的な衰えも感じるようになり、毎日9時から16時と時間を短くしています。仕事時間は短くなりましたが、今までの経験があるので殆どの仕事は効率よく済ますことができている、お客様にご迷惑をかける事はない状態です。まさに、「信念」(経歴)x「自信」(経験)が活かされています。

この状況で新しい分野に着手する事で事業再構築なのですが、今までの経歴と経験が活かせるメール販促に取り組んでいます。データをつくり情報発信してレスポンスを得るのですが、前半のデータと情報発信を自分で行い、後半のレスポンスで業績を上げるのがお客様という構図なので楽しみが多い仕事なのです。レスポンスを得る為のノウハウを蓄積しているので、これを織り込んだ情報発信で高いレスポンスを実現しています。仮に、メールなので1万分の1の確率なら1万件のデータを作れば1件のレスポンスなのです。Webから収集するソフトなので、その何倍ものデータを蓄積できるのでレスポンス数が増えるのです。そして、繰り返すほどコツを得て高いレスポンスになる情報発信が出来るのです。

まさに、72才になろうとしています。青年のように「夢」を描いて前向きなエネルギーに満ちていると実感します。周囲の方も若くなったと言ってくれるようになりました。まさに「4行訓」の「心が変われば、行動が変わり、習慣が変わり、人格(評判)が変わり、天命も変わる」という流れを感じています。大きな「夢」ではないですが「希望」に満ちた「夢」を実現したいと思います。

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