

「宮高さんに学ぶ」

1. 「妄想」でネットワークを拡大

右掲は、7月22日に大阪府中小企業家同友会平野支部で報告されるセイコー運輸(株)の宮高豪専務様です。私にとっては、経営指針策定研修でお世話になった方で、自ら、ランニングもされており、月間目標を設定されて走行距離を管理されています。私のウオーキング・ダイエットも月間目標を設定していますが、宮高さんの影響を強く受けています。

さて、宮高さんのお話は

事業領域を変化させながら 市場創造！

～社員と共に歩む！ 輝く企業づくり～

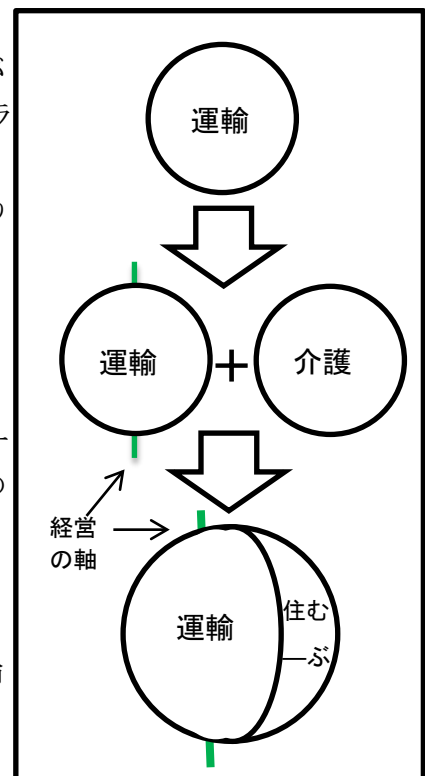
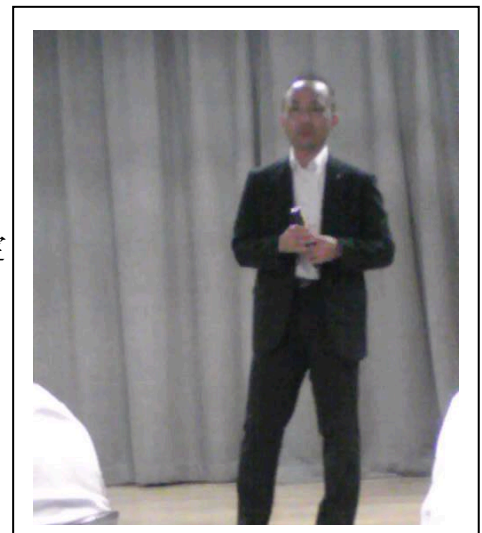
というテーマでした。「住む一ぶ」というオリジナル・ブランドを打ち出されて、全国各地にネットワークを構築されています。

‘94年に大学を卒業されて大手銀行に勤務されたのですが、’98年に経営者としてセイコー運輸(株)に入社されたのです。当初は、軽四輪トラックで運送する「赤帽」からスタートされた会社なので、ベースは走ってなんぼの世界に飛び込まれたのです。参照：<http://www.1359.co.jp/>

しかし、宮高さんは、この伝統的な風土では満足できずに、改革にチャレンジされる訳です。まず、自ら「介護ヘルパー」の資格をとられて、この「介護」と「運輸」とミックスした「住む一ぶ」を商品開発されたのです。右掲は、宮高さんが話された内容を図式化した物です。元来、運輸という領域でお仕事されていたのですが「介護」という異分野が現れてたのですが、介護の事業者とのコラボレーションを考えられて、「介護」の先におられる主に高齢者というお客様を戦略ターゲットとして、「人生最後のお引越し」というサービス(住む一ぶ)を発案されたのです。

宮高さんは、B2B2Cと表現されていますが、運輸と営業という強みを持つセイコー運輸と高齢者をお客様を持つが営業という点では余り経験を持たない介護事業という「強み」と「弱み」をミックスされて「住む一ぶ」が誕生したのです。この事により、セイコー運輸の経営は、本業の運輸という事業軸を守りながら、新分野の事業が加わったので、運輸の比率が100%から下がって行くので必然的に経営の軸は、会社全体の中心からはズレた状態になっておられます。

この考え方は、ごく自然なものと思います。ダーウインの進化論ではないですが「変化に対応する」という事が大切なのですが、「保守8割革新2割」という大原則の通り、既存の安定収益があるうちに「次の手」(それも着手しやすい事柄で)を打ち出す必要があります。



2. 池の蓮とカエル

宮高さんは、自社の状況について話される時に「池の蓮とカエル」という比喻で話されました。「池」は宮高さんの会社の業界であるトラック運輸の世界であり、「蓮」は自社のお客様、「カエル」は自社を指しています。宮高さんは「カエルが太ると重くなって蓮が水の中に萎んでしまうので、カ

エルは常に蓮から蓮へ、あるいは、別の池へ飛び移らねばない」と話されました。比喻でお話すると分かりやすいですね。

「蓮から蓮へ」は、どんどんお客様を開拓するという意味であり、「別の池」は異分野への進出という事になります。新規開拓は、同業他社のお客様を奪うこととなりますので、当然の如く価格競争になり「体力勝負」になります。異分野への進出は「経験」という事が不足するので「芽」が出るまで時間がかかる覚悟が必要になります。誰でも考える単純な発想なのですが、そのリスクを考えると第一歩を踏み出すのに躊躇しがちなのです。

宮高さんは、この問題を新連携のビジネス・モデルを考案されたのです。そのポイントはB2B2Cという図式であり、最初のBは自社であり、真ん中のBは協業者を表し、Cは協業者のお客様という事です。B⇒Bは、B⇒Cの「ツール・手順・トーク」の提供であり、営業展開の支援というフランチャイズ方式の構図なのです。自らも大阪を中心にしてB⇒Cの展開をされて実績を積み上げておられて、その実績に基づく営業支援を自ら提供されています。実際に、全国各地で「住む一ぶ」の業者を開拓されて、営業支援で自ら飛び回っておられます。

3. 異業種への進出

キョーセラの稲盛さんの名言に「土俵の中心で相撲をとる」がありますが、現実的に、本業が「土俵の真ん中」という企業は少なくなっており、新規開拓や異分野への進出できる体力に欠けるケースが多いのです。宮高さんは、本業をそのままにして収益を稼ぎ出しながら、ニッチな異分野でスキマを見つけて、まず、自分が元大手銀行員で営業活動した経験を活かして、科学性・客観性・人間性という3要素をフル活用されたのです。科学性は「細かく分析し体系化する」という事であり、客観性は「数値化して判断基準に基づいて良し悪しをつける」事であり、これらを人間性で「暖かい会話力」基本に「利他の精神」を発揮されたのです。

新規開拓なら同業者の反撃もあるので会社への影響を覚悟しなければならないのですが、この方式だと費用とリスクは自分だけなのです。まさに、元手も要らずリスクもない異分野への進出なのです。この特徴を「軸をズラしながら異分野へ進出」と表現されているのです。この方式で、どんどん異分野への進出と夢を描いておられます。この状況を「妄想」と表現されて、何かの新しい武器を見つけて、「イケル！」という閃きで、先ず自分で展開されてビジネス・モデル化されるのです。まさに、「発散」と「収束」を繰り返しておられるのです。

もちろん、小さな業界のスキマにあるビジネス・チャンスなので、商売の規模は大きくない事が多いのです。従って、巨大企業が資本力で参入するというリスクも少ないのです。しかし、宮高さんは高齢者を軸にしたビジネス・モデルなので、これからマーケットの拡大とともに商売の規模は大きくなると期待されるのです。まさに、「土俵の真ん中にいる」という事がこれからも長期間期待されるのです。

4. 「知情意」

「科学性・客観性・人間性」は「知情意」とも置き換えられます。夏目漱石の草枕では「智に働けば角が立つ。情に棹させば流される。意地を通せば窮屈だ。兎角に人の世は住みにくい。」とあるように魔のトライアングル化しやすいものですが、バランスよく自分の物にできれば、魅力にあふれる存在にもなれるのです。心がけたいものです。