

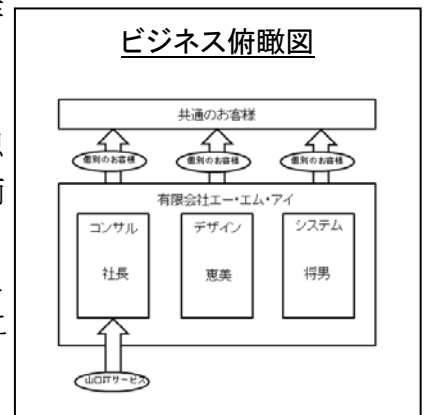
## 「アリの目、トリの目、サカナの目」

### 1. 「トリの目」で管理のポイントをつかむ

右掲は、弊社のビジネスを俯瞰した図です。このように俯瞰図を作ると見える物があるのです。弊社は外注の山口さんを加えても総勢4名の会社ですから、損益計算書は通常の形式になっていますが、このように俯瞰図を作ると「どの部門が儲かっているか？」という発想も出て来るのです。いわゆる「管理会計」を実践するには、組織や商品进行分类する事がキーになります。

このような方法は、「トリの目」と呼ばれる手法であり現場と乖離した視点で見るとのこと。「なぜ、乖離なのか」、弊社でも各部門が相互に重なりあって活動しているので、図式のように単純ではないのです。何故なら、弊社のコンサルの特長の一つは「社内にデザイナーとシステム要員がいて必要な事柄がワンストップで行なえる」事ですが、「共通のお客様」が存在しており、メインはコンサルでの契約ですが、必要に応じて決めた事を「形」にしてWebやチラシを制作し、また、システムでお客様の業務改善のソフト作りをしております。従って、メインのコンサルが売上を立てるのですが、デザイナーやシステム要員の貢献度にも配慮する事が大切です。このように、小さいながらもアメーバのように姿を変えながら社員が「お客様」の為に連携して活動しているのです。その結果、「誰が儲けているのか」という評価の際には、他者への貢献度について正しい評価が必要になるのです。

この俯瞰図は「人」を中心に描いていますが、通常の企業では「事業」という大きく括った把握が必要になります。この場合、「どの事業のどの商品で儲かっているか」という分析になります。また、大きな会社になれば、複数の営業所に分かれるので「どの営業所で何で儲かっているのか」と管理ポイントが若干違って来るのです。



### 2. 「びっくり・本物」に着目

管理という面では「今」が分かる事が大切であり、継続すると浮き沈みが見えて来るが、「未来」の姿は管理だけでは見えないのです。「撒かぬ種は生えぬ」と申しますが「未来」への種まきとして本業が儲かっている内に別の事業や商品を打ち出す事が大切です。故船井幸雄先生は「びっくり本物」と呼んでおられたのですが、世の中にはいろんな新しい物が登場しているのです。その中には、「びっくり」するようなアイデアもあるのです。右掲は船井先生の「本物の4条件」ですが、「びっくり」するような物は「ワクワク」させる魅力があるのですが、問題は続く2~4の項目なのです。

例えば、携帯電話を例にあげれば、古くは移動体通信と呼んでいた時代があり、その端末の小型化進み、第二電電と呼ばれる通信会社が産声を上げたのです。私は、元来、トヨタ系に勤務していたので関西セルラーの携帯電話を購入したのを覚えています。この携帯電話が進化してスマホになって「情報端末」として素晴らしい機能を持つようになってきました。その他、WebもSNSと進化して友人間の情報伝達に役立ち、色んなアプリが出て中古品の個人間売買やカーシェアリングの端末にもなる等、個人の生活スタイルまで一新しています。こんな「夢」みたいな話が20数年前に話されており、技術が進化して小型軽量化が実現して普及度が上がると同時に格安にもなっているのです。私は、今、UQモバイルを活用していますが、月3,980円のコースですが、使用状態では月2,980円のコースでも十分対応が出来て、しかも、以前のガラ携の費用よりも安くなるのです。

#### 本物の4条件

1. ワクワクする
2. 手が届く価格
3. 幅広い層に届く
4. 社会正義

### 3. 「今の一手」が未来を切り拓く

「アリの目」は現場の戦闘能力が問われ、「トリの目」では全体を見渡した管理能力が問われ、そして、「サカナの目」では先を読む能力が問われるのです。よく「部分最適の総和は全体最適とは限らない」と言われますが、「アリの目」で意識する課題、「トリの目」で意識する課題、そして、「サカナの目」で意識する課題の「3つの課題(目)」を総合する事が大切です。特に、「サカナの目」は、時流を読むという点で「びっくり本物」という事を掴む能力が大切になります。

端的に言えば「業界新聞」という物がありますが、「業界」の中の情報は捕まえられますが、外部環境の情報が不足しています。トヨタに「7人の友達」という格言があるように、異業種異業態の友人を沢山持って情報交換する事が大切です。私は、中小企業家同友会と商工会議所に加盟していますが、それぞれで行われる交流会に参加して情報収集しています。これらの会合も参加の目的を明確にしないと単なる飲み友達が増えるだけという結果になり兼ねないのですが、しかし、このような会合の中から「3人の師匠」に恵まれる可能性もあるのです。3人とは、10才ほど年上の先行モデルになるような人、少し年上の身近な先輩、そして、同じ年代の優れた同輩という3つの人たちを言うのです。また、テレビやラジオの視聴から得る情報や新聞やネットで知る情報と色んな情報があるので情報を選択する事も重要です。私は、視聴する事で得た情報を新聞やネットでフォローして詳細に理解するようにしています。

このようにして得た情報から取捨選択して「未来」を描く事が大切であり、その「未来」から逆算して「今の一手」を打ち出す事が重要なのです。この「今の一手」を打たないと時間とともに消えて行くのです。故船井先生は「ツキの神様に後ろ髪がない」とおっしゃっていましたが、まさに、「今の一手」を打つことの大切さを端的に表現されていたのです。全ての「今の一手」が将来「花」を咲かすとは限らないですが、少なくとも「諦めた時が失敗」という松下幸之助さんやエジソンの言葉が「成功の秘訣」を示唆しているのです。本当に「諦めない」事が大切です。

### 4. 「サカナの目」を磨く

今回は「アリの目、トリの目、サカナの目」の内、「サカナの目」にフォーカスして未来を切り拓く為には、いろんな情報源を持って、その莫大な情報の中から自分のDNAが反応する「びっくり本物」を選ぶ「直感力」が重要になります。右掲は前述の「本物の4条件」ですが、「びっくり本物」であっても「価格」が身の丈でないとムリですし、手が届く物であっても幅広い層に有益でなければならず、さらに、社会的に正義な事でない「びっくり本物」とは言わないのです。昔、ある展示会で「入力した電力が2倍になって出力される装置」が出ていましたが、エネルギー不変の原則から考えると「あり得ない」という事は即座に判断できるのです。この装置は、その後、見聞きしないのは当然の事と言えます。

#### 本物の4条件

1. ワクワクする
2. 手が届く価格
3. 幅広い層に届く
4. 社会正義

「びっくり」しても「本物」でなければならないのです。そういう意味で「本物」を見据える眼力を磨く事が大切であり、さらに、一步踏み出す胆力がポイントになります。私は、「ポケット・マネー」と言っていますが、流行の最先端はイノベーターとして莫大な投資になるが、少し普及し始めるとアーリーアダプターとして手軽な投資で行なえるようになるのです。今、クラウドという言葉が隆盛期に入っており、資金集めにも活用される時代です。IoTやICTと3文字略語が囁かれますが、着実に身近になっています。スマホで家庭のエアコン操作をする時代になっていますので、「夢」の実現スピードは確実に速くなっています。タイミングを間違わなければ、本当に「ポケット・マネー」で近未来を先取りできるのです。「サカナの目」をこんな形で磨かれては如何かと思います。