

## 「未来経費」と「マクロ、ミクロ、エイヤー」

### 1. 「本物の4条件」

右掲は、故船井幸雄先生の似顔絵と「本物の4条件」です。私は、平成6年に船井総研の客員経営コンサルタント養成学校に通い「船井流」を学んだのです。何故なら、それまでのトヨタ系販売店や系列のIBM特約店時代に学んだ「トヨタ方式」や「IBM流」では中小零細企業では次元の違う世界の話になるので、より中小零細企業に近い「船井流」を学び、その言葉を通して生涯のテーマである「クルマが売れるコンピュータ」を貫きたいと考え、コンピュータをFaxに置き換えて「Faxちらし・3段活用マーケティング」をブランディングして卸・小売業の営業活性化のコンサルティングを目指したのです。

平成7年に起業したのですが、ウインドーズ95が出た年でインターネット元年と呼ばれたので友人からは「今さら、Faxかよ」と揶揄されましたが、企業なら100%普及しているFaxを手段としたのです。一斉同報システムを使うので、「業務改善とシステム術による経営革新のイー・エム・アイ」というキャッチでホームページを平成10年（'98年）に社内で制作しました。その後、平成22年（'10年）に三男が入社してシステム開発を目指して技術と経験を積むようになりました。

私は、いろんな判断をする時に基本としているのは故船井先生の「本物の4条件」です。まず、本物とする基本は自分がワクワクするか否かの点が大きな分岐点です。その「ワクワク」にも即効果的なものもあれば、投資のように長期にわたって継続する必要がある物もあります。お客様が「ワクワク」と感じておられても聞く側の私に響かない事が多いです。その原因の一つが、2番目の「誰でも出来る」という事です。意外に、特定の方にはしか効果がない物や効果そのものが眉唾なものも多いのです。そこで、お客様にご自身が実践できるか否かを問う訳です。最悪、自分がやるというケースなら問題がないのです。これらを前提にしながら、例えば、大きな資金が必要ならば、身の丈か否かが判断の基準になります。最後の「副作用がない」は、例えば、麻薬のような1~3を満たしても反社会的なものでは「本物」ではないのです。「正義」が重要です。



### 2. 「エイヤー」と「ポケット・マネー」

しかし、幾ら「本物の4条件」に適っていても現実的には実践の第一歩を踏み出すのに躊躇する場合があります。未知の世界へ足を踏み出すので、当然、リスクがありますので成果につながるまで「待てる」という資金的な余裕が重要です。手元資金は販管費の3ヵ月分が望ましいと言われていますが、なかなか3ヵ月分は難しい場合が多いので躊躇しやすいのです。これを避ける為に、故船井先生は「マクロ、ミクロ、エイヤー」という言葉で、マクロとして期待する効果に対して、ミクロの現実性つまり手元資金の余裕を対比して、先行経費として出費する余裕度が試されるのです。少しでも出費の余裕があるならば、成果を求めずに手始めることが重要です。この着手の決断を「エイヤー」で直感的に行えというのです。

私は、トヨタ系販売店時代の故福井社長が「ポケット・マネーで買ってやる」と言われた事が心に残っており、先行経費はポケット・マネーと言える規模が否かを大切にしています。成果が見込めない投資は「道楽」になってしまいますので、「成果」を見込んで投資回収期間を算定する必要があります。この期間が長すぎると効果が出ないので、いわゆる、費用対効果つまり「コスパ」の算出が大切です。

この「コスパ」に対して、「ポケット・マネー」として諦め切れる資金投資でなければ難しいのです。会社の規模にも因りますが、役員報酬を一つの基準とすると私は2割以内の金額なら「ポケット・マネー」と呼べると考えています。役員報酬が月100万円なら月額20万円までの費用ならば、先行経費として成果が出るまで支出できると考えています。何故なら、2割ならば、役員報酬を減額しても実生活に大きく影響する程ではないからです。

### 3. 「発展経費」と「ポケット・マネー」

右上は、毎週金曜日に送られて来るタナベ経営からのFCCマネジメント・レター8月21日号の「今週のひとこと」です。私は、船井総研の客員経営コンサルタントの資格を持ちますが、船井総研からのメルマガよりもタナベ経営の方が異質なので興味が湧くネタが多いのです。今回の「未来への発展経費」という言葉は新鮮に響きました。確かに、「未来投資」と書くと構えてしまいましたが、「発展経費」ならば「ポケット・マネー」でも行える規模かと気軽になれるものです。いろんな情報に接して「これは、面白い！」と響く時、気軽に第一歩を踏み出すか否かで運命が変わるのです。右下は、私が「成功の方程式」と名付けた有名な四行訓です。「心」に響いたことを「行動」に移すには、第1項でご紹介している故船井先生の「本物の4条件」と照合する必要がありますが、ポケット・マネー程度の経費なら気軽に行動できるのです。これを継続して習慣化すると人格即ち評判が変わり天命さえも変わって行くという教えです。この要点は、「心」→「行動」という第一歩を踏み出すことであり、それを思いつきではなくやり続けて習慣化することがポイントなのです。

故福井社長がIBMのオフコンを導入する際に周囲が反対する中、「俺のポケット・マネーで買ってやる」とおっしゃり「クルマが売れるコンピュータ」という生涯のテーマを与えて下さったのです。当時の大卒初任給4人分くらいの月額費用でしたが、ポケット・マネーという故福井社長のスケールが偲ばれます。私には、そんな大きな金額をポケット・マネーと出来ませんが、数万円なら可能かと思っています。

実は、盆明けにある会社からHPの電話がかかってきて、普段なら一言で断るのですが、「AIチャットボット」という殺し文句に乗って、自社のHPをリニューアルする気持ちになったのです。CMS (Contents Management System) という手法で、どうやら自分でも出来そうなので月に3.8万円ほど必要だがポケット・マネーと考えて契約したのです。自社のHPは98年7月に制作して継ぎ足してきたものなので、例えば、フラッシュやアニメーションがIE以外では表示されないという弊害が出ていたが、社内で解決出来なかったのです。思い切って、これから用のHPを作って、今のHPは資料保存用としてリンクを貼ることにしたのです。まだ、制作会社と打ち合わせ中ですが、自社の今後に役立つHPにしたいと思っていますので、これも「発展経費」と考えています。

### 4. 「マクロ・ミクロ・エイヤー」

幾らポケット・マネーで「本物の4条件」に当てはまっても「決断」するにはある種の踏ん切りが必要になります。船井先生は「マクロ・ミクロ・エイヤー」と表現されて、アリの目では気づかない事をトリの目になると気づく事があり、それがサカナの目で「時流適応」しているか判断して、あとはエイヤーと踏ん切りを付けて努力する事が大切だと教えて下さっています。

つまり、アリの目で現実を直視すると視野が狭くなり、見えない領域が多くなってしまう恐れがあるのです。例えば、「これはイケる！」と直感しても冷静になって誰にヒットするか考える必要があります。一人でもヒットする方が思い浮かべば、最初にアプローチするターゲットがあるので、その結果を得て微調整すれば成果に向かうのでGOサインで良いのではないかと思います。余り理詰めになると弊害ばかりが目に入り躊躇してしまいます。とは言うものの誰しも一旦決めてもその後正しい判断か否か迷うものです。この迷いは当然なので、それを乗り越える為に一歩ずつ踏み出す事が大切です。「いけた、いけた、また、いけた！」となるように出来る事から着手する事が大切です。この善循環に持ち込むことが重要なポイントになります。

#### 今週のひとこと

目先の利益のために  
将来を犠牲にしてはいけない。  
将来のための発展経費を投資しよう。

#### 成功の方程式

心が変われば、行動が変わる  
行動が変われば、習慣が変わる  
習慣が変われば、人格が変わる  
人格が変われば、天命が変わる

アリの目：ミクロな視野  
トリの目：マクロな視野  
サカナの目：時流視野