

## 今さら聞けない#10・「ガンタベール」

### 1. 創作落語「ガンタベール」

右掲は落語家の森乃福郎師匠(上)とご友人の八幡誠さん(下)です。2016年の話で恐縮ですが敢えて掲載します。森乃福郎師匠は中小企業家同友会の京都支部の会員で、昼例会で「[ガンタベール](#)」という創作落語を聞く機会があり、落語の背景を原作者の八幡さんが話されたのです。お兄さんが重篤なガンになられて余命1週間という宣告を受けたが、ご本人の希望もあって抗がん剤やモルヒネの点滴などの延命治療を止めて、ホスピス治療に変わられたのです。このホスピス(終末期緩和ケア)を受けたことで奇跡が始まり、医学的治療が優先する中で、人間が本来的に持っている免疫力などの治癒能力の偉大さを痛感されたのです。

なぜなら、まず、ホスピスの先生がモルヒネをやめましょうかと患者に問いかけることによって心に変化が始まり、点滴しなくても痛みから解放され、さらに、いろんな薬からも解放され、自力で回復されたのです。少しでも「よくなる」という期待感が患者の心に光明が差込んで元気を取り戻し、免疫力とおっしゃっていましたが、自然の治癒力でガンの進行が止まり、その後、2年間、クルマ椅子ながら人生を楽しまれたそうです。

この実話を元に福郎師匠が「ガンタベール」という創作落語を完成させて、MBSなどでも取り上げられたという話です。患者であったお兄さんもMBSで公開した時に出演されて聞かれたそうです。話の内容は、ガンタベールという不思議な液体を飲む事で、体内に入ったガンタベールがいろんな部位のガンを腹いっぱい食べて、患者が元気を取り戻すという荒筋です。



### 2. 「ガンタベール」から学んだ事

右掲は、私が考え実践している免疫力の高め方です。8年前で当時は66才でした。まず、ベースの事を実行することが大切なので、快眠・快食・快便ですが、これを実現する為の健康習慣が大切です。健康習慣として、「30分ウオーキング」や「3S(スロー、咀嚼、小食)」を実行しています。まず、ゆっくりと時間をかけて、よく咀嚼して食べるようにしていると、自然と小食化して来ています。小食化と言っても野菜類を多く頂くようにして空腹感を補います。この3Sの実践で胃腸を回復させる方向に転じて、お蔭で快便にもつながり、この健康習慣を毎日のリズムとして実践しています。

次に、重要なことは「ストレスを貯めない」ですが、「笑う」は「笑点」で日曜夕方の定番にしています。「歌う」はカラオケです。パソコンにスピーカーをつけて、YouTubeでカラオケを楽しんでいます。私は、三波春夫さんの歌謡浪曲「俵屋玄蕃」のような8~10分物で15~20カロリー消費し、体温アップに努めています。普通の曲よりも2~3倍の時間がかかり、他の方に嫌われるので一人カラオケ用です。

次は「暗示と集中力」ですが、「百歳現役」を掲げて気分的に若くするようにしていますが、人間ですから体調が悪い日もあり「百歳まで20数年ある」と暗示をかけています。そして、最後の「成功のシナリオ」と「花丸主義」です。何事も一気に進むことは少ないので、「一歩ずつ、一段ずつ」という着実性で、毎日、少しずつ成果を積重ねて、その毎日が「花丸」で終わり「セルフエステーム」を実感しています。この小さくても成果を出す事が基本にしています。こんな方法で、精神面での健康を整えており、前述の肉体的な健康と合わせて私流の健康法としています。

#### 免疫力を高める方法

1. ベース(快眠・快食・快便)
2. 健康習慣(運動・3S・リズム)
3. ストレスを貯めない(笑う・歌う)
4. 暗示と集中力で達成感
5. 成功のシナリオで花丸主義

### 3. 企業の「ガンタペール」法

右上は雑誌「近代中小企業」に2021年11月速習号で「[サンクコストは企業のガン！人を活かす経営で退治する](#)」と掲載されたものです。一般的に、業績が悪化すると「もっと売れ！」と檄を飛ばす経営者が多いのですが、実は右下のお客様を売上と粗利率でクロス分析する事が重要です。売上だけで見るとSA層もA層も同じなのですが、中身を細分化すると大きな差が見えてくるのです。例えば、A層で1週間の売上が10万円で粗利率10%のお客様がいるとするとその中で

a: 週1回の注文で10万円なら粗利1万円で経費を賄えるお客  
 b: 週10回で1回の売上が1万円粗利1千円で経費を賄えないお客  
 の2タイプに分かれるのです。

aのお客様は在庫管理がシッカリしているが、bのお客様は毎日午前午後の2回注文が来て、しかも特急ということがあるのです。いかにも自社をコンビニ扱いして頻繁に配達を要求するのです。配達に時間がかかり、その上、特急でスケジュールを狂わすのです。1回1千円の粗利では配達の人件費だけでも赤字なのに、スケジュールまで狂わして他のお客様に迷惑をかけるのです。まさに「企業に巣食うガン」なのです。

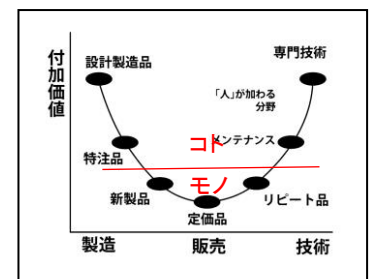
このようなお客様を見つけ出すにはデータから伝票売上と粗利を計算して、不採算取引を明確化する事から始めます。会社方針として、コンビニ状態の発注法を改善要求する事を指示しないと現場の方たちは「頻繁に注文してくる良いお客」と勘違いするのです。そして、粗利率を決めて利潤の適正化を図るのです。かなり勇気のいる事ですが、実際には「おたくが何も言って来ないから・・・」という返事で要求を理解して改善して下さるケースが多いのです。この要求を受け入れないお客様には適正利潤で回答して自然消滅を待つようにされています。



### 4. 企業の免疫力

免疫力の基本は新陳代謝を良くして基礎体温を高める事ですが、企業にも免疫力を高める方策が必要です。その視点の一つが「サンクコスト」(見えない原価)があります。人件費は固定費ですから、稼ぐ粗利が多ければ営業利益が出て来るのです。前述のように、1件あたりの粗利を意識して、儲かる案件に集中する事が重要ですが、現場に任せておけば「一生懸命」に働いてもbのお客様のように赤字を生み出す事になります。確かに、「粗利ミックス」なので赤字ばかりではなく儲けさせてもらえる商品がある事が重要になります。

この儲けさせて頂ける商品やサービスがポイントです。ベース取引が活発で、しかも、その上に儲け商品やサービスがあつてトータルで儲かることが重要です。つまり、右掲は「付加価値のU字曲線」ですが、ベース取引の「モノ」だけではなく「コト」が上乘せになる事がポイントです。例えば、モノは仕入量によって原価の差が出ますが、メンテナンスは人件費なので差が余り出ないのです。メンテナンスの価値が見えにくいので値引き競争にならず「信頼度」が決め手になりますので、担当者の平素の付き合い方が重要になります。つまり、「企業の免疫力」=「ベース取引」x「提案力」と公式化できます。ルート営業に慣れ親しんだ方に「提案力」を求めるには、「呼び水」になる企画力がポイントです。弊社では、提案商品をちらし化してFaxによるレスポンスと「後追い」で「これ、如何ですか？」とシンプルに手渡し会話のキッカケづくりをしています。



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