

## 今さら聞けない#16・・・「想いは現実化する」

### 1. 「志村塾」の3つの問い

右掲は2004年に半年間放送されたフジテレビの深夜番組「志村塾」の中で、ゲストに志村けんさんが問いかけたパターンとされています。①自分がやりたい「夢」を持っていて、②それを実現するのに必要な「特技」があり、③その「夢」や「特技」がユニークであることと置き換えられます。若い人は個性を発揮して欲しいのですが、その個性が実るまで時間がかかるのです。その間、自分を信じて個性を磨き続ける根性が必要になります。つまり、他人から見て「変わっている」と思われる頑固さでもあります。例えば、アルバイトをかけもちしながら20年以上も下積みの芸人を続けた方が沢山おられます。

#### 志村塾の3つの問い

- ①何をしたいか、すぐ答えられるか？
- ②これだけは自信がある、という特技があるか？
- ③他人から「ちょっと変わっているね」と、よく聞かれるか？

906号で「ピーターの法則」を取上げ、コンセプトチュアルスキル(概念能力)が上層部になると必要だと書きましたが、ある意味「予言能力」であります。自分の「夢」を自分はこんな風になると予言して、それを信じて只管「道」を歩むことが重要なのです。少し意味合いが違いますが小説「ドン・キホーテ」のような「思い込み」が重要です。そして、「予言」を「確信」して「先ずやる」が大切です。「予言」しても思案ばかりでは前に進まず、結果が出ないので善し悪しを判定できないのです。つまり、「思い立ったら吉日」でDCAPの精神で即着手して、やりながら改めて行くスタイルが重要です。小説「ドン・キホーテ」の結末は正気に戻って、すぐに死んでいいますが、芸人を目指した方も成功するのは一握りですから、多くの方は何かの職業についておられます。しかし、「青春」の血を燃やしたことが糧になって、それなりに人生を歩んでおられます。

### 2. 「ちょっと変わっている」

しかし、現実的に「夢」を語るのは難しい面があります。学校を卒業して就職するケースが多いですが、就職の際に自分のやりたいことを主張して、そのまま、採用されることは少ないと思います。何故なら、大学院を卒業して博士号をとったとしても、その研究がそのまま活用出来るとは限らず、企業は研究した能力を買って採用するのです。しかし、実社会での研究は予算と実績の両面があり、自分のやりたいことを貫くには精神的エネルギーがいるのです。それを貫くことが出来れば、「志村塾」の3基準をクリアしてユニークな研究成果を出せるのです。

2015年に放送されたTBSの「下町ロケット」で「ガウディ計画」編がありましたが、そのモデルになった福井県の福井経編興業株式会社もつ繊維のタテアミ技術に着目した大阪医科大学の心臓血管外科医の根本教授から人工心臓弁開発の打診があり「先天性心臓病」の子供の医療に役立つと決意して取り組んだ物語です。そして、画期的な「修復パッチ」を開発に成功したのですが、小児に適用すると成長とともに数度の張替え手術が必要だったのです。その後もこの欠点を克服する研究開発して新たな修復パッチ「シンフォリウム」を開発したのです。体内で吸収される糸とされない糸を編み込んだ構造で、分解されずに残った糸の編み目構造が成長とともに拡張するという特性を持つ製品に仕上げ、'23年に厚生労働省の製造販売承認を得て帝人の子会社が今年6月12日から医療機関に販売するところまで辿りついたのです。

そのキッカケは「世界への挑戦」を掲げ、世界最高峰のファッション素材見本市「プルミエール・ヴィジョン」に参加を決めて「シルクの糸を編み込む技術」を開発した事です。シルクなどの天然繊維は切れやすく、それをハードな機械で編み込むという他社には決して真似できない技術にチャレンジしたことが外科医の眼に叶ったのです。医師の強い「思い」と繊維機械の特殊な技術がマッチングしたのです。「志村塾」の尺度で見ると①「なにをしたいか」②自信と特技③ちょっと変わっている(異端児的な存在)の3拍子ともクリアしていると言えます。やはり、医師が繊維機械の会社目をつけるという異端児的発想が大きかったと思います。

### 3. 「切り拓く」

「志村塾」の3つの尺度から「下町ロケットのガウディ計画」へ展開しましたが、弊社のお客様でも異端児的な発想で新規分野を切り拓いておられます。同社は創業77年(昭和22年)の機械工具の老舗ですが、3代目社長が「切り拓く」と言って、次々と大手企業から仕事を獲得されており、「流通加工」に加えて「下請工場」も経営されるようになっていきます。このお客様を「志村塾」の3尺度に照らすと①は「切り拓く」という信念、②は「自信」というよりは行動力が伴う「情熱」、③は「変わっている」というより「人脈」と「運」に恵まれている事に置き換えることができます。

弊社とのお付き合いのキッカケは京都のお客様が中小企業家同友会に所属しておられて、友人が「Fax ちらし」で木工機械を販売されている事に興味を持たれた事です。2010年に紹介を受けてHP づくりから始まったのです。HP が完成する頃に、2代目社長から「専務が愛知川で単独事故を起こした」という事で「何とかならないか」という相談があったのです。専務は毎日のように京都から彦根の大企業と周辺の協力会社に納品と営業で回っていたのです。熱心なお客様と意気投合して深夜まで語り合うことが多く、その過労から単独事故を起こしたのです。

弊社は「彦根に営業所をつくり、パートを雇い、オンラインで伝票を発行して出荷・納品する」と提案したのです。そして、当時、彦根周辺の時給が600円台の時に1千円で募集する提案して優秀な女性パートを雇う事が出来たのです。ともかく、工場という男性優位の世界に女性が納品に行くので人気を博したのです。これで、専務は納品という時間に縛られることなく、自由に営業活動が出来るようになったのです。また、人脈にも恵まれて、新しい仕事をとっても必要な人材を派遣してくれるパートナーが現れ、さらには、大手企業の下請業者になり、重要な部品を組立納品するまでに発展されたのです。まさに、次々と切り拓かれています。

### 4. 「想いは現実化する」

成功哲学のナポレオン・ヒルの著書「思考は現実化する」がありますが、私は「思考」を「想い」と置き換えています。何故なら、「思考」は辞書では「考えること。経験や知識をもとにあれこれと頭を働かせること。」とあるように試行錯誤的な意味合いがありますが、人が動くには「イメージ」できることが大きな要素であり、イメージとして描ければ、自分も協力者も「思考」を共有しやすくなりお互いに動きやすくなるのです。

「ビジョナリー経営」は「幻のような将来像を見通し、想像力に富む経営」と言い換えられます。「想像」は「イメージ」する事なので、私は「思考は現実化する」を「想いは現実化する」と言い換えています。「人工心臓弁」は「先天性心臓弁膜症」の子供を救いたいという共通の「願い」があり、シルクを織り込む特異な技術の情報に接した心臓血管外科医が「この技術でなんとかならないか」とヒラメイタ事で起こったのです。一方、京都のお客様は経営理念を「笑顔」とされて、皆が笑顔になれるように新規分野にチャレンジされたのです。同業者ばかりでなく社員の方々もなかなか理解できない分野をパートナーに恵まれて次々と切り拓かれています。

私自身はサラリーマン時代に「車検はがき」で営業のOJT活動した経験から「形は心を動かす」という信念をもち、ハガキを当時企業なら100%普及していたFaxに置き換えて「Faxちらし・3段活用マーケティング」と名付けて商品化して起業したのです。「志村塾」の3尺度に照らすと①「形は心を動かす」という信念、②「車検はがき」の自信とコンテンツを制作する技術、③「今更Faxかよ」と言われるほど「鄙の論理」と言えます。「NASA」と言っていますが英語では「New Aggressive Sales Actions」の頭文字です。お客様が手を上げて下されば、誰でも営業活動を起こしやすくなるのです。最近では「インサイド・セールス」と言っていますが、「Fax ちらし」はその先駆的なマーケティング手法です。Faxを活用するので、お客様もイメージが付きやすいので「これ、見てくれた？」という声かけで誰でも展開できる手法です。

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