

メンター通信

第65号

発行元

メンターシステム(株)
TEL059-398-0123
FAX059-398-0153

こんなところで上原先生？陶山訥庵先生ツアーにて

4月24日(金)～26日(日)の3日間、陶山訥庵先生の墓参りと戦略セミナーに参加してきました。場所は長崎県の対馬です。

集合が福岡空港9時20分でしたので、当日出発したのでは間に合いませんでしたので前泊しました。

3泊も家を空けたのは永平寺の座禅体験以来かもしれません。

福岡空港から対馬までは30分ほど到着です。

そして全員が案内のバスに、その直後竹田先生からこれから3日

間お世話になる案内係りの方を紹介頂
きました。

その方の紹介を聞いてびっくり。

「成長の原理といふこれぐらいの厚い
本を読んだことありますか。その著者
の佐賀大学の上原先生……」

まさかとは、思いましたが本人ではな
く弟さんでした。



真ん中が上原さん、左三重から
参加の諸岡社長です

上原先生の講演のテープは伊勢新聞さんにお世話になって手に入
れ何度も何度も聞いていましたので、そういうえば声がそっくり。
その上原春男先生が研究された海洋温度差発電(ウエハラサイク
ル)の話もお聞きできました。

もう既に実用化されているそうです。そしてなぜ日本では普及し
ないのかという裏話まで聞くことができました。

それはこういうことです。

海洋温度差発電は、海の温度差を利用して発電する、環境影響が
極めて少ないクリーンエネルギーで海に周りを囲まれた日本にお
いて現在考えられる最も理想的な発電です。

これが普及すると、大変なことになるからです。

その大変なことは、利益構造が変わってしまうという点です。
訥庵先生の墓参りツアーは、6年目で初めての参加です。

いつかは、参加したいと思っていましたが、私のような超弱小企
業が4日も会社をストップして、ツアーに参加するのは大変なこ
とで、竹田先生に「こんなところまで来ている暇があったらお客
さんに時間を使いなさい」と言われるのではないかと冷や汗もの
でした。

それでも今回参加しようと思ったのは理由があります。

これまでどんなことをしても食っていかなければという思いでやってきました。(今でもそれは根底にあります)

でもちょっと冷静に考えると、現在のビジネスモデルも後2年ぐらいで陳腐化してしまう。

この2年というのは、なんとなくですが。

とは言え簡単に次の手が見つかる訳もなく。そこでまず決意の表明をしなければと参加したのです。

陶山訥庵先生の偉業については御存知の方もみえるかもしれませんが念のためにお伝えしますと、対馬全島から8万頭の猪を退治する戦略を遂行した方です。

(竹田先生はこの陶山戦略を地域戦略の遂行モデルとして紹介しています。)

それ以外に、今のサツマイモを対馬に持ち込み大飢饉を救った。

(これは青木昆陽より先です)

百姓に鉄砲を渡して、日本で初めて民間防衛組織を作った。

他にもありますが、訥庵先生は現在でいうと知事にあたります。

その頃は農政が中心で、また対馬という特殊な土地柄から日本を守るための防衛拠点としての政策も手掛けられたようです。いわゆる防人です。

私は島を回りながら、猪全滅作戦をどうやって実現したかを考えていました。

猪を退治するために大垣をといて杭を打っていくわけですが、その杭を打ったといわれるところが凄い。

普通なら手っ取り早く目の前の畑の回りから杭を打ち始めると思いますが、しかしこれが続けていても猪の害はなくならない。

そこで訥庵先生は、なんと山の頂上に杭を打ったのです。

私は、訥庵先生の戦略を知ってから、

山頂の杭のことを聞くのでなぜそこに

打つのかは解るのですが、当時の農民

の立場だったら「なんでそんな馬鹿げ

たことを」なんて絶対陰口を言ったで

しょうね。

その風景を見ていたら、桑名を案内しても貰いながら、教えてもらった本多平八郎忠勝の偉業を思い出しました。

昔の人というのは、自分の住民や島民の命を守るためですので豪快というか。どんな困難であっても遂行する断行能力があります。

特に対馬はその昔元寇で元から攻められたことから始まり、



この山の頂上にどうして杭を打とうと思ったのか？



墓前で誓いを立ててきました

日露戦争ではバルチック艦隊から日本を守ったり、命がけだったというのがピンピン伝わってきました。なにせ防人の島ですから。

特に今のように過去の体験が通用しない会社を構造的に変えていかなければならないときは必要です。

私もこの力にあやかりたいです。2日前日竹田先生から墓前に誓いを立ててもらいますので、明日の朝までに考えておいてくださいと言われていましたが、それほど真剣に考えていませんでした。

いよいよ自分の番が回ってきてても何を宣言するべきかとまっています。仕方が無いので、墓前に向い頭に浮かんだことをそのまま発しました。

その誓いとは、「本日私は初めて訥庵先生のお参りに参りました。私は三重県2000社にランチエスター弱者の戦略を伝え、三重県の中小企業の業績を上げたいと思います。私にお力をお貸ください」でした。

その日のメインイベントは、地域戦略の現地セミナーで竹田先生の講演です。

経営の要因は、①商品または有料のサービス②営業地域③客層業界④営業対策⑤顧客維持対策⑥組織対策⑦資金対策⑧時間対策と以上の8つですが、この8つすべてを人前で話ができる一人前だと竹田先生はおっしゃられました。



竹田先生の講演は難しいことを分かりやすく説明して頂けます

私はこのうち営業対策と顧客維持対策ぐらいしかまだできません。まだまだです。

今ニュースレターに3日間のツアーを振り返っていますが、訥庵先生の墓前で誓ったことを、どうすれば実現できるのかを本気で考えようかなあと少しずつ思い始めているところです。

陶山先生の墓参りツアーは毎年この時期に行われていますが、今年はこの除幕式がありますので、一日多いツアーになっていますが、通常は2日間です。

皆さんも「どんなことをしても、いい会社になりたい」と思われるのでしたら、墓前で誓うのもよいかもしれませんね。

営業の質問力を上げる三重県初、塾長勉強会

毎年ゴールデンウィークは、ひとり悶々と勉強するか。自社の戦略を考える時間に使っていますが、今年は違います。

5月5日、6日と三重県の塾長私を含めて3名が集まり、勉強会を致しました。

昨年三重県の塾長は2名増え、既に鈴鹿、津で何度か開催されています。

鈴鹿の塾長は、みその社会保険労務士事務所の加藤大吾氏。津の塾長は、エクストラコミュニケーションズの前野智純氏です。

それぞれの地域での社長塾には私もオブザーバーで参加させて頂きました。

その中で感じたことですが、社長塾で行う内容を知るだけでは、自分の会社の業績をよくする方法を思いつくところまでは行かないように思います。

そんな訳で、実際に頭で解ってい



鈴鹿の塾長
加藤大吾さん。



津の塾長前野智純さん。

ても自社に應用するには、もっと突っ込んで考える習慣を付けなければならぬと感じたのです。

参加された方は、解ると思いますが戦略社長塾では学ぶより考えてもらうというのが本来の目的です。

相手に考えさせるというのは、塾長の技術でもあります。

皆さんの会社でも社員自らが考えるということは、行動に直接繋がることです。重要視されると思います。

営業においても同じようなことが言えます。

営業マンにとって、お客様の課題やニーズを把握してやることは重要です。

ところが、お客様のところへ行っ

て「お客様の課題は何ですか?」と聞いて直ぐ返ってくる答えというのは、お客様が既に気付いていることで、顕在化している問題点です。

一見やさそうですが、お客様が気付いている課題というのは、

解決策も分かっていますから、2社3社と見積もりになるわけです。

ところが、本物の営業というのは顕在化されていない問題点をお客様に気付かせて、さらにその解決策をその場でお客さんと作

り出し、競争相手がいないうちに契約に結び付けます。弱者の一騎打ち戦で勝負するのです。

このときの質問の仕方が、塾長には欠かせない技術です。社長に課題は？と聞けば例えば答えは返ってくると思いますが、それが実行に直ぐ結びつくかという点別です。

自分自身が気付き、こつちやってみようと思わない限り実行には結びつきませぬ。

実行しないことは、成果も出ないという点です。

質問するときの心構えは
たとえ自分で答えを持っていたとしても、相手に気付かせる質問をする点です。

普通は自分の答えを言いたがるものですが、それはグッと我慢して相手にその答えを言わせる点です。

ですので敢えて解っていない点でも質問する点も必用です。

誤解もありますので、念のために聞かすべきです。

実績の上からない営業ほど、こんなこと聞かして馬鹿にされないだろうか。という自己防



この教材で勉強しました。

衛本能が働いています。

本当にお客さんの役に立とうとすれば、お客さんにできる限り近い立場で考えることが必要です。弱者の接近戦です。

少なくとも自己防衛本能がある間は、お客さんから信頼されることはありませぬ。

塾長勉強会では、この点を重視して進行係を交代しながら行いました。

今回はもう一点ポイントを置きました。質問をするにも、当然その質問ができるための基礎知識が必要です。

そこで、今回は初回ということもあり、ランチェスター戦略の本本である弱者の戦略を勉強しました。

弱者の戦略を理解するには、ランチェスターの法則をまず勉強し、次にランチェスターの法則より導き出された強者の戦略、弱者の戦略という順序で学習するのが一番わかりやすいのでこの手順で進めました。

強者の戦略は、我々が取るような戦略ではありませんが、これを知ることにより弱者が取るべき戦略が何であるかを理解できます。弱者の戦略は、まず差別化戦略について研究します。

人と差別化することで、競争をできるだけなくす点です。

