

# raymac press

レイマックプレス

2014年10月号 Vol.74



## 楽しいことに向かう 会社をしたい

緒方利哉  
株式会社オガッサダイニング  
代表取締役

日本で飲食店を成功させ、同じ業態で中国にも出店するもこれが大失敗。大きな期待をもつての中国進出だったが、思いがけず行き詰った。どん底の暗闇の中で悩んだあげく、パートナーの一言で開き直った。事業は軌道に乗り、見事に息を吹き返した…。試行錯誤を繰り返しながら成長していくオガッサダイニング社長の緒方利哉さん。そのチャレンジングな起業人生はとて魅力的。レイマックの豊田礼人がその素顔に迫った。(インタビュー＝豊田礼人)

—**オ** ガッサダイニングさんは、国内ではもちろん中国での飲食店経営を軌道に乗せていて、これからますますグローバルに活躍する企業だと思います。経営者である緒方さんはいつもやる気に満ち溢れていて、こちらでも元気を頂いています。小さい頃から元気な子供だったんですか(笑)?

そうですね(笑)。おもしろい子供だったと思います。おもしろいことを言って人を笑わせるのが大好き。楽しませようとか、喜んでもらおうとか、無意識にそういう感覚で行動していた記憶があります。いつも笑っている子供でした(笑)。

—活発な子供だったんですね。

そうですね。とにかくおもしろいこと言って、あとはサッカーやって、みたいな感じでした。勉強は大っ嫌い(笑)。

### 今月の内容

- 経営者インタビュー  
株式会社オガッサダイニング代表取締役 緒方利哉さん
- 経営コラム 「経験+新しい何か」で伸ばす
- ベストセラ―解説 「自分の壁」 養老孟司 著
- メルマガバックナンバー ● レイマック豊田のひとりごと

その分、サッカーに相当時間を費やしていました。そのついで高校受験では志望校に受からず、やむを得ず滑り止めの高校に進みました。さすがにへこみましたね(笑)。

—挫折感で?

挫折感までいきませんが、まあ不本意な進路でしたからね。まあでも「住めば都」ということで、すぐに馴染んで楽しくなりましたけど(笑)。またサッカーもやり始めて。とにかく楽しかった、という記憶しか無いんです(笑)。

—(笑)。高校卒業後についてはどのように考えていたんですか?

就職クラスだったので、卒業後は働くつもりでいました。でもはっきり言ってやりたいことなんて特に無い。そんな中、当時テレビドラマで「ホテル」というのがありま

緒方利哉 おがたとしや 1974年 愛知県生まれ  
ゴルフ場のレストランで料理人としてのキャリアをスタート。28歳で開いた洋食店が軌道に乗り、中国での出店、市役所のレストラン運営など事業を拡大中。更なるグローバル化、多店舗化を視野に入れ、日々奮闘中。

して、松方弘樹さんがシブい部長役で(笑)。それを見てホテルってカッコイイな、と。学校の先生に相談してみると「ホテルの就職口は無いけど、ゴルフ場のレストランならあるぞ」と。ゴルフ場も高級感を売り物にしている、ホテルに近いものがあるから、いいんじゃないかって。それで見学に行ってみたんです。ゴルフ場の建屋の裏から入って、厨房の中をすり抜けて見学場所であるレストランに行きました。その時、たまたま厨房でコックさんが激しく炎を巻き上げながら料理を作っていたんです。そのシーンがめちゃくちゃ衝撃的で、「男が料理を作るのってカッコイイ」と思いました。本当はボーイさんの仕事を見学に行ったのですが、そっちには全く興味が湧かなくて(笑)。

#### —料理人のインパクトが強すぎた(笑)。

そうなんです。炎ブワーっですからね(笑)。めちゃくちゃカッコよかった。それで、学校に戻って先生に「やっぱりコックになりたいです」って言ったんです。コロッとやりたいことを変えちゃった(笑)。先生も「コイツ、適当な奴だな〜」と思ったでしょうね(笑)。でも先生も誠実に受け止めてくれて、何とかそのゴルフ場に申し入れてくれたんです。でも先方の料理長は「ボーイ志望で受けに来たヤツが、コロッとコック志望に変えるとはいかがなものか。そんな軽いヤツに料理人は勤まらないから、やめておいた方がいい」と返事をしてきたんです。でも私は「軽い気持ちではありません。本当にやりたいんです!」と言い続けました。もう引くに引けなくて(笑)。そうしたら「そこまで言うのなら、一回入社させましょう」ということになって、コックとして入れてくれたんです。

#### —粘り勝ちですね(笑)。

そうですね(笑)。時代的にまだバブルの名残があって就職がしやすい時代だったということも幸運でした。働き始めると、予想以上に奥が深い世界で、学ぶことが多くて、大変でした。でもいい先輩に恵まれて、料理長も優しい人で、伸び伸びと楽しく仕事をすることができました。ポジションを任されて、責任も持たせてもらったことが嬉しかったですね。それが自分自身の成長を後押ししたと思います。ここのゴルフ場では結局10年間お世話になりました。

#### —もともと独立志向はあったのですか？

20歳のころからありました。仕事以外での遊び仲間が、みんな2代目や商売人だった影響ですね。彼らと一緒にいると、自分もいつかは独立するんだろうという気持ちが自然と湧いてきました。彼らも私に対して「何歳で独立するんだ?」としょっちゅう聞いてきます。そういう環境にしていると、なかば強制的に独立について考えるようになります。何歳になるかは分からないけれど、最終的には俺は独立するんだ、と思っていました。今思うと、独立というルールに完全に乗っかっていましたね。だから何か強烈なきっかけがあったから独立したのではなく、至極当たり前のように独立の準備をして、淡々と進めていった、という感じで

した。

#### —独立の準備という、どんなことですか？

まずはお金を貯めることですね。ゴルフ場での仕事とは別に、アルバイトはずっとしていました。ゴルフ場の仕事というのは朝早くて、夕方には終わるんです。ですから仕事が終わった後に、夜、飲食店でアルバイトをしていました。夜中、ローソンの配送トラックに乗るバイトもやりましたね(笑)。20代のうちには絶対に独立したいと思っていたので、残された時間は多くない。とにかく急いでお金を貯めなくちゃ、と思ってました。そういう意味で、常に緊張感を持って生きていましたね。

#### —結局、何歳の時に独立したんですか？

27歳の時ですね。春日井市役所の前にスケルトンの物件を見つけて、そこに洋食店を開くことにしました。立地に関しては、正直どこがいいのか悪いのかよく分かりませんでした。商売をやったことがないし、流行る条件、流行らない条件も知らない(笑)。たまたま紹介された物件がそこだったので、そこに決めたという感じでした。あるのは「やってみないと分からないから、とにかくやってみよう」という気持ちだけで、ひたすらオープンさせるために動きました。店を出すことが目標だったので、そこに向かう過程は楽しくてしょうがなかったですね。1歩1歩近づいていることが実感できましたから。お金も貯まって、足りない分は借りて、物件も見つかって、わりとスムーズにオープンまでこぎつけました。でも、本当に大変なのは、オープンしてからですね。

#### —何が大変だったのですか？

もう、自分にすべて責任がのしかかります。自分の後ろに頼れる人が誰もいないですからね。大将としてすべてを取り仕切り、ありとあらゆる問題が自分に降りかかってきて、そのすべてに自分が責任を持つということの大変さ。お金がない、時間がない、人手が足りない。嘆きたいけど、誰



にも嘆けない。はっきり言って、なんて大変なことを始めてしまったんだ、と思いました。これはツライな〜と思う時期がしばらく続きましたね。

#### —お客様は来てくれたんですか？

来てくれました。お昼は常に満席でした。私はラッキーなんです。特にこうすればお客様が来てくれるという確信を持っていない時期から、店を開ければお客様がきてくれましたから。すごくありがたいと思います。

#### —もちろん美味しいからお客様は来てくれるんですよね？

そうですね。もともと目の前のお客様に「美味しい」と言ってもらえる料理を出すことについては絶対的な自信がありました。誤解を恐れずに言えば、それは簡単なんです。でも、美味しい料理が出せることと、お店が儲かることとか繁盛することとは違うんだということも学びました。それは接客だったり、清潔さだったり、プラスアルファの何かが必ず必要なのだと思っています。商売というのは奥が深いとヒシヒシと感じます。ひと言でいうと総合力が問われるのだと思います。あらゆる要素がすべて整ったときに店は繁盛するのだと思います。

#### —1店目は順調に立ち上がって、その後の展開は？

隣の市に同業態で2店目を出したのですが、これはダメでした。いろいろと手は打ったのですが、結果としては上手くいきませんでした。端から見れば失敗なんだろうけど、この経験から色々学びました。これは次に活かしていかないといけないと思っています。

#### —中国にも出店されていますが、これはどんな経緯だったのですか？

2店目は失敗しましたが、基本的には事業を拡大したいと思ってまして、中国にも以前から興味を持っていました。ある日、友人が「一度、現地を見に行こう」と誘うんです。それまでは、口では「中国に出したい」と言っていたのですが、何も行動していなかった。で、「行こうよ」とポーンと言われた時、「あ、本当に行くんだ」と思ったんです(笑)。店のスタッフも本当に行くとは思っていなかったのでも「何しに行くんだ?」「冗談でしょ?」ぐらいの感じで(笑)。でも本当にやるなら、現地に行って見てこないと始まらない。で、「ちょっと見てくるわ」と(笑)。

#### —1歩踏み出したんですか？

そうですね。それをきっかけに以後何度も中国に行くんですけど、そうすると現地に知り合いも出来てきて、物件を紹介してくれるようになってきます。「あそこに伊勢丹ができるよ」とか「支配人と知り合いだから、話だけでも通しておいてあげるよ」、みたいな話も出てきて。人に恵まれましたね(笑)。それで本当に伊勢丹のトップの人にお会いしました。お話をさせてもらって、結果として伊勢丹はダメだったんですけど、「隣の三菱商事さんがやる施設なら



中国も洋食で勝負したが…

きっとまだ空いているよ」という情報をもらいました。日本に戻って東京の三菱商事に連絡を取って「中国のあの施設にテナントとして入居したい」と申し出て、その後北京事務所ですべて具体的に詰めて・・・という感じでドンドン話が進んでいき、出店が決まりました。

#### —お金はどれくらいかかったんですか？

3000万円くらいですね。代表は私で、中国のパートナーと私の日本のパートナーの3者の共同出資という形で会社を作りスタートしました。業態は日本の店と同じ洋食店です。中国の人ってかなりスロースタートで、「ま、ぼちぼちやりましようか」という感じなんです。日本だとスタートダッシュにかなり気合を入れますが、中国はのんびりしています。「まあ、2、3年やればそこそこ形になるでしょう」ぐらいな雰囲気なのです(笑)。まあ、こんな感じなのか、と思いつながらのスタートでした。

#### —お客は来たんですか？

まったく来ない。相当ヤバい(笑)。スロースタートはいいけど、これはひど過ぎる。絶対にヤバい、と思いました。商業施設内のテナントなのですが、その商業施設自体に客が来てない。ヤバいから家賃を下げてもらう交渉をしたりもするんですが、お金が猛スピードで減っていきます。資金ショートも時間の問題。そうなると思えられない。でも期待されて、意気揚々と乗り込んで来たのにこのありさまで、ノコノコ日本に帰れない。カッコ悪すぎる。でもどうすればこの苦境を乗り切れるのかが分からない。かなり精神的にも追い込まれました。

#### —いきなり出鼻をくじかれたんですか？

そうですね。あつという間に追い詰められました。でもどうにかしなくちゃいけないから、ずっと色々考えて、部屋中に行動すべきことを紙に書いて貼りまくってました(笑)。たとえば「売上を〇〇万円にしたい!」「そのため

にはランチ客〇人、夜客〇人」「そのためにはメニューを変えろ！」「こういう人にこうやって宣伝する！」「これらを実行するためには中国のスタッフにこういうふうに指示しないとイケない」「そもそも俺の語学力で伝えられるのか？」みたいな感じでこと細かに具体的に紙に書いて壁に貼っていました(笑)。普通はノートにそういうことを書いて整理すると思うのですが、何を考えたのか(笑)、全部自分の部屋の壁に貼っていったんです。最初は1枚、2枚だったのですが、気が付いたら部屋中の壁を埋め尽くしてしまいました。ある時日本から知人が来てその部屋に入った時、「うわーっ、何これ?!」「怖い！」ってドン引きされました(笑)。「お前、精神的に大丈夫？」って心配されました(笑)。精神的にヤバい人だと思われたみたい(笑)。

—(笑)。それくらいインパクトのある部屋だったんですね。

そうですね。自分としては徐々に貼り紙が増えていったから違和感はないんですけど、いきなりあの完成形を見た人はビックリするんでしょうね(笑)。自分でおかしいと気づかないくらい精神的にも追い込まれていたんだと思います。

—で、どうしたんですか？

いよいよもう決断しないとイケない時、私としては、正直、もう日本に帰ろうと思いました。でも日本のパートナーは「お前の気持ちはわかった。でも、最悪、撤退でもしようがないけど、どうせダメなら最後の最後にもう一勝負しよう」と言うんです。彼が言うには、上海に日本人向けにすき焼きとしゃぶしゃぶを出す専門店があって、ものすごく伸びている。あれをそのままここでやろうと。同じ中国だしひょっとしたら上手くいくかもしれない。それでダメなら本当に帰ろう、ということになったんです。そのお店を上海に見に行ってみたら、内容的にそれほど難しいことをやっているわけではないが、相当繁盛している。そのお店をほぼ真似して、内装にもお金をかけずに業態転換して再スタートを切ったんです。

—追い込まれたときの開き直りのパワーですね。そのパートナーの方の言葉もぐっときますね。再スタートしてお店はどうなったんですか？

明らかに風向きが変わりました。お客様が来るんです(笑)。すき焼きの甘辛いあの味というのは中国にないし、卵につけて食べるという食べ方もありません。その新鮮さがウケた要因の一つだと思います。日増しにお客様が増えて、ある日満席になりました。そんなこと前の店ではありえなかったですから、「これは奇跡だ！」と(笑)。

—(笑)。どん底から奇跡が起きた。すごいですね。

ここまで状況が変わるなんて誰も想像もしていなかったもので、本当にビックリしました。やっぱり、あきらめたら終わりなんだなと強く思いました。その後も順調で、今、中国で2店目、3店目の話も出ています。あと春日井市役所の最上階にある展望レストランも運営していて、ここも市民

から愛される食堂を目指して目下奮闘中です。これらの色んな経験を経て度胸もついてきたし、振り返ると自分が悩んでいたことも小さなことだったな、と思います。結局、事態を良くしていくように行動するしかないのだから、悩んでいる暇なんかありませんよね。行動の積み重ねで結果が出るのだから、行動力がすごく大事だし、トップには決断力も必要だと思います。あと、先を明るく見る感覚も重要です。暗く考えたらどこまでも暗くなりますから(笑)。

—トップには明るさも大事？

そうですね。どうやったら将来が明るくなっていくのかな、と常に考えてやっていたら、意外と明るくなっていくんだと思います。とはいえ、日々の仕事では大変なことが山積みですけど(笑)。だから基本的には遊んでいる暇なんかはないし、グダグダ酒を飲んでいるくらいなら、本の一冊でも読めと思います(笑)。あ、これは自分に言い聞かせているんですけどね(笑)。「仕事は量ではなく質が大切だ」という人がいますが、従業員は別として、私自身の働き方としてはまずは量を重視しています。経営者として長くたくさん働け。長い時間働けば、大きな間違いはしないと思います。量をこなしたうえでさらに質も高めていきたいです。会社としては、今後は人を育てて、その人たちを軸にして新しい展開をしていきたい。海外にも興味がありますし、近いうちに国内でも出店したいと思っています。どう考えても楽しくなりますね(笑)。楽しいことに向かう会社になりたいです。楽しいことに向かう会社であれば、人を巻き込んで楽しいことができるし、何より長続きする会社になると思います。そのためには人の育成は重要だと思うので、当面はそこに力をいれたいと思います。

—楽しくないと続かない。本当にそうですね。海外展開をふくめ、今後の成長が楽しみです。今日は楽しいお話をありがとうございました。

こちらこそ、ありがとうございました。🍵



【企業プロフィール】

株式会社オガッシャイニング

事業内容: 飲食店経営

所在地: 愛知県春日井市瑞穂通4-62コーポビル1F

電話: 0568-84-7625

<http://www.ogatshi.jp/>



豊田礼人(とよたあやと)  
レイマック・コンサルティング代表  
「クライアントの成功が私の成功  
である」がモットー。

## 「経験＋新しい何か」で伸ばす

### ■ 安易に参入すると大怪我をする

たくさん起業家にインタビューしていて気づくのですが、起業家の多くは、過去に最も時間を費やしてきたことをベースに事業を組み立てて成功しています。まったくやったこともない未知の分野に、「面白そうだから」という理由だけで参入し、成功している起業家ははっきり言って少ない。自分が最も時間を費やしてきたことは、細かい部分を理解しているから、事業の過程で起こる突発的なことに対しても迅速に対処できる。また収益化するポイントも見つけやすい。ビジネスにおいて儲かるか儲からないかは「鼻の差」で決まることが多く、この差を見つけ出し、将来起こり得る事態にあらかじめ対処できる体制を築いておくことは非常に大きなメリットになります。このメリットをしっかりと理解して事業を展開することが業績を伸ばす前提条件になるのだ、と考えています。経営コンサルティングという仕事を通じて色んな業種の企業に関わりますが、個々の企業がやっている事業の細部まで理解をすることは簡単ではありません。昨日今日入ってきた新参者がすぐに理解できるほど、ものごとは単純ではなく、それくらい、ビジネスというのは奥が深いし、色んな関係者・プレイヤーの思惑が絡み合っ、複雑な状態で存在しています。それを、深く知りもしない外部の者が安易に参入すると、大怪我をすることになりかねません。

### ■ IT関連への新規参入で失敗

にもかかわらず本業が苦しくなってくると、まったく未経験かつ未知の分野に参入する企業があります。私の知り合いの会社で、未知の分野に数億円の資金を費やして参入したものの、結局鳴かず飛ばずで撤退を余儀なくされた、という事例があります。参入した分野はIT関連でしたが、その分野に精通している社員はゼロ。お金で外部人材と契約して事業を進めようとしたものの、結局失敗しました。華やかで儲かりそうに見える分野でも、入ってみると収益化するポイントがつかめず、右往左往するばかりで資金はダダ漏れ、というケースはよくあります。新規で起業する場合でも同様です。「今までやってきたビジネスはやりたくない」と言って、全く未知の分野で起業しようとする人がいますが、とても危なっかしく見えます。ビジネスというのは外から見ると単純そうに見えても、入ってみると思った以上に複雑なものです。その分野で長年活動しているライバルもたくさんいます。そういう中で勝ち残るには、その分野に明るい目を持ち、いち早く収益化するポイン



経験という武器を最大限に活用する

トを見つけ出し、そこに上手く対処できるかどうかにかかっています。

### ■ 武器を捨てるな

長く続けている仕事に新鮮味がなくなり、儲からないから嫌気がさし、何か全く違う分野に進出したいと思うことも理解できます。しかし冷静に考えてみると、長く続けられてきたことというのは、それなりに自分に適性があるという裏返しでもあります。適性があり、どこかで好きだと思っているからこそ、途中で投げ出さず、長い間取り組んでこれたのだという面が必ずあります。この適性がある分野での経験を活用しないということは、自分の最も強い武器を捨てることと同義です。複雑でライバルがひしめく競争社会で、丸腰で戦うことは、かなりの苦戦を強いられます。仮に自分が嫌いでやりたくないと思っていたとしても、過去に費やして来た時間とそこから得られた経験は、必ず自分を助けます。この武器(=資産)を上手に使うことで、厳しい競争社会を戦い抜く前提条件が整います。

### ■ 経験＋新しい何か

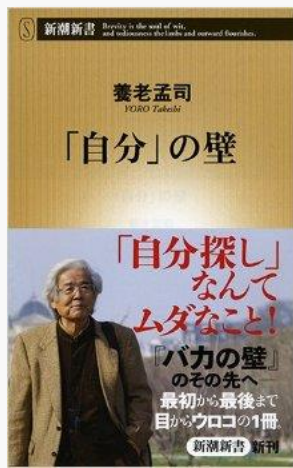
「前提条件」と言ったのには理由があります。前提であって、それだけですべてがOKというわけではない、ということです。「最も時間を費やして来たこと」を武器にすることは非常に重要ですが、それだけでは勝ち抜くのが難しい世の中になってきたという事実もあるからです。過去の実績、今までやってきた経験やノウハウという武器に、新しい何かを加えることで競争力が高まります。「経験＋新しい何か」の組み合わせが必要だということです。例えば、今までの仕事のやり方に、IT技術を加えることでライバルと差別化し、新しい需要を生み出すという事例は世の中

にたくさんあります。例えば、私がインタビューした三つ葉在宅クリニックの船木良真氏は、医療という自分の専門分野に、最新鋭のIT技術を導入して事業を順調に伸ばしています。在宅医療を高度に実現するには、複数の医師や看護師などの医療サービス関係者が、患者の状況や過去に実施した医療サービス、処方した薬などの情報を常時共有できるシステムが必要です。このシステムを整えることで、緊急な時に誰が駆けつけても適切な医療サービスを提供することが可能になり、患者は安心して生活することができます。医師の側から考えてもこのシステムは重要な意味を持ちます。つまり、一人の患者を複数の医師で構成されたチームで対応することで、社会問題化していた「医師の過酷な勤務」を回避することができるのです。医師の世界では一人の患者を一人の医師が最後まで担当するということが正しいという考え方が主流だったそうですが、このやり方だと担当している患者に呼び出されれば、休暇中でも夜中でも駆けつけなければなりません。これが医師の長時間勤務を招き、ストレスを増大させます。実は患者にとっては、「緊急時には誰かが駆けつけてくれる」ことが重要であり、「A先生じゃなきゃダメ」という患者さんは少ないそうです。船木さんは、医師としての経験に加えIT技術に多額の投資をすることで、患者と医師の双方に嬉しいビ

ジネスモデルを組み立てることに成功しています。

## ■人間と機械の役割分担で成長

学習塾経営をする株式会社ヒューマン教育ネットの太田照子さんも、「経験+新しい何か」で事業を伸ばしている起業家の一人です。学生時代に始めた家庭教師が近所で評判になり、生徒が増えすぎたために塾経営に切り替え、そのまま就職せずに塾経営を中心とした教育事業を展開している方です。太田さんは、従来の塾運営にビデオ(DVD)システムを導入することで全国展開をしています。このシステムは、定型化できるような基本的な授業(ティーチング)はビデオで学習してもらい、やる気を出させたり(コーチング)、結果を出させる(リーチング)など生徒への個別対応が必要なことは生身の先生が行う、という役割分担を明確にしたものです。これにより、生徒は分からない授業は何度も見られるし、優秀な生徒はどんどん先へ進むことができる。先生は人間的な力をコーチングとリーチングに集中させ、生徒のやる気をアップさせ成績を上げることができるのです。このシステムは講師の人件費を抑えることができるため塾経営者にとっても嬉しく、新規の塾経営者の強力な味方にもなっているそうです。ここでも経験+新しい何かが大いに威力を発揮しているのです。



あなたの読書時間を大幅短縮

## ベストセラー1分解説

巷で話題のベストセラーを豊田礼人が読み、その要点をズバットお伝えします

### 『「自分」の壁』 養老孟司 著

■オススメ度★★★★ ■読むべき人 自分を見つめ直したい人

#### ポイント1 フラフラしていい

自分が世の中を変えてやる、なんて思う人はごく少数。ほとんどの人はフラフラして目の前の事をやるので精一杯。でも目の前のことを精一杯やっている時折世の中に役立つことも出てくる。そのくらいで丁度いい。

#### ポイント2 英雄時を得ず

がんばっていてもすぐに結果がでるわけではない。必ずしも若いうちに成功する必要もない。大器晩成でいい。もしかしたら一生役に立たないこともある。それを中国では「英雄時を得ず」と言った。どんな才能がある人でも時代によっては十分に活躍できないこともある。それはそれでいい。

#### ポイント3 自分の「胃袋」を知る

自分がどこまで「他人のために働く」「状況を背負い込む」ことができるか。自分がどこまで飲み込むことができるかを知っておくことが大事。自分の身の丈を(=胃袋の大きさ)を知っておくことで、失敗は避けられる。ただ、胃袋の大きさをしるためには絶えず挑戦していく必要がある。安全策ばかりでは胃袋の本当の強さが分からない。

#### 結論

ベストセラー「バカの壁」に続く位置づけの本書。全体に流れる空気は、世の中に流されることなく、自分らしく生きるのが一番いい、ということ。世の中で良いとされているものは、必ずしも自分にとって良いとは限らないから、自分の目を見て、感じる事が大切。ただ、引きこもってネットばかりやっていると、判断する力が鈍って来るので、外に出て、自然に触れる時間を意識的に作ると良い、と説く。色々考えさせられる良書。

- ★★★★★ 読まないで損をする
- ★★★★ 読み応えたっぷり、お薦め
- ★★★ 読み応えあり
- ★★ 価格の価値はあり
- ★ 人気作だがピンとこなかった



メルマガ  
バックナンバー

連続480週間以上、毎週金曜日に発行しているメールマガジン「愛される会社の法則」のバックナンバーから、特に好評だったものをピックアップしてお届けします。

## 社運を賭けた大胆な目標はあるか？

(2014年1月24日発行第458号)

### ■ 今やるべきことはあるけれど・・・

昨日はあるクライアントに訪問し、今年の年間計画について打合せをしました。

昨年はWEBサイトをリニューアルしたことなどにより、業績がグンと上向き、今年はその流れに乗ってさらに伸ばせそうな見通しです。

クライアントには計画達成のためにやるべきリストを作ってもらい、その具体的方法の吟味や、優先順位などについて議論しました。やるべきことはたくさんあります。でもその膨大なリストを前に、

「本当にこれだけのことができるのかな？」

という雰囲気も漂いました。

### ■ ワクワクする？

その時、経営者が言いました。

「このリスト、ワクワクする？」。

やるべきこと、やらないといけないこと、やったほうがいいこと、はたくさん並んでいますが、「ワクワクするくらいやりたいこと」がないんじゃない？という問題提起です。

私たちはやりたいことがあるから起業したのに、やるべきこと等に振り回され、ワクワク感を忘れてるんじゃないか？

この問い、すごく重要だし、僕たちが忘れていた大切なことを思い出させてくれる質問だと思いました。

### ■ 社運を賭けた大胆な目標

名著『ビジョナリーカンパニー』には、進歩を促す強力な仕組みとして、「大胆な目標」を掲げることが重要だと書かれています。それは「社運を賭けた大胆な目標」で、

英語の頭文字をとってBHAG（ビーハグ）と呼ばれるそうです。（BHAG : Big Hairy Audacious Goals）

目覚ましい成長を遂げるビジョナリーカンパニーには、このBHAGが掲げられていることが多いのだそうです。例えば、フォードには、自動車がまだ非常に高価だった時から、「自動車を大衆の手に」というBHAGがあったのだそうです。

一方で、平凡な会社にはこういったものが無い。組織が前進するには、聞いただけでワクワクするような大胆で明快な目標が必要です。先述の僕のクライアントの経営者は直感的にそのことを感じ、ワクワクする目標を持つべきだと提案しました。

彼女に具体的にその目標を聞きました。これが面白い（笑）。是非、実現するように、応援したいと思います。

### ■ 自分レベルの視点で

さて、自分レベルではどうでしょうか？

去年の延長線上で目標を立てるのであれば、去年の成果プラスアルファのことしか達成できないでしょう。それだけでも十分に素晴らしいですが、もっと大きな進歩を遂げたいと思うのであれば、BHAGの設定をしてみてくださいか？

人生を賭けた大胆な目標。

明確で、分かりやすい目標。そして、ワクワクして、やる気がみなぎってくるような。目標の立て方が上手い人ほど、大きく成長する可能性を秘めている。

応援しています。🙏

無料メルマガ「愛される会社の法則」は毎週金曜日の朝8時に配信しています。配信希望の方はレイマックのホームページから配信の申し込みをしてくださるようお願い申し上げます。

# レイマック豊田のひとりごと..



レイマック・コンサルティングの豊田礼人が(たぶん)役に立つと思われることを勝手に取り上げ、勝手にぶつぶつ、つぶやきます。

## 今月のトピック

### 地味でコツコツが好き。

最近、趣味のゴルフが調子いいんです。ま、たまたま、という面も十分にありますが、なかなか自分でも納得のいくスコアが出ています。

このスコア、以前の自分からするととんでもなく良いスコアで、我ながら「自分で自分をほめてあげたい」状態になっています^^。(あくまで個人的に満足している、というレベルで自慢するほどではありません)

で、何がスコアアップに効いたのか、と自分なりに振り返ってみると、ただ一つ。「地味なことをやり続けただけ」という結論に至ります。具体的には、ほぼ毎日素振りをして(5分くらいですが)、毎週1回練習に行く、ということ。練習も、ドライバーをぶんぶん振り回すことよりも、短いクラブで単純な打ち方を繰り返すようなものです。とにかく地味なことを、コツコツと繰り返す。

ひと言でいうと、地味なことをコツコツと続けることが好きな性分なんですね。コツコツやることで、少しずつ自分が成長していくことに、大きな喜びを感じるタイプ。自分はそういう人間なのだなあとつくづく思います。

仕事面に関しても、メルマガなど文章執筆、この会報誌の制作、経営者インタビュー、セミナーなど、今まで全くやったことなかったことを、コツコツと地味に続け、長い期間をかけて量稽古してきたことで、少しずつスキルが上がり、成果につながるようになってきました。地味に続ける自分に酔っちゃうタイプでもありますね(笑)。

逆に、すぐに成果が出る!とか、短期間でスキルアップ!というものには、ちょっと疑って見てしまうというクセがあります。(これはこれで見方が偏っていますね)

これは良い悪いの問題ではなく、好きか嫌いか、という類の問題ですね。どうも私は「コツコツ量稽古」が好きなタイプなんだな、と思います(でもBHAGは持とうと思っています)。みなさんはどうですか?

## 【愛される会社プロジェクト セミナーのお知らせ】

**35回目**となるセミナーは、社長をやる人が考えるべきことをまとめてお伝えするセミナーです。

### 「社長をやる人が考えなければいけないこと」

日時: 2015年2月18日(水) 19:00~20:45  
場所: ウィンクあいち1004会議室 定員: 30名  
料金: 3000円 愛P会員は割引または無料 講師: レイマック 代表 豊田礼人



定期購読をご希望の方は、愛される会社プロジェクトにご入会ください。詳細は当方のHP(レイマックで検索)にアクセスして頂き、ご確認ください。

- A1会員 540円
- A2会員 980円
- B会員 4320円
- C会員 12960円  
(すべて月額)

【友割】お友達をお誘い頂きますと、本人様・お友達様とも1000円割引いたします。但し初参加の方のみ。