

オール電化 & 太陽光 ビジネス塾



倉田豊治 (くらた・とよじ) 株式会社サンユウ専務取締役。オリックスに4年、日本興亜損保に10年間営業マンとして勤務後、99年サンユウ創業。当初は本当に売れない日々の連続で、2月の-2℃の中寒さで死にそうになったり、カードローン地獄も経験する。オール電化普及で次第に売れはじめ三菱電機・東芝などの関東地区販売実績で度々第1位を獲得。最近では文化放送・ニッポン放送などのマスコミにも出演。FMで毎週火曜日にビジネス番組も持つ。日経ホームビルダーなどの取材も受ける。現在、自身の経験を元に「いくつかのルールを守るだけで凡人でも短期間でダントツの成果を上げる営業ノウハウ」をテーマにビジネス塾を主催講演中。

「継続するための心構え」

今回はビジネスの基本的な姿勢や継続するためのモチベーションに関する話をしましょう。私が、代理店の社長などに繰り返し伝えている言葉があります。

「誰もができることを、誰もができない情熱を持って、やり続けることが大切」という言葉です。

例えば、靴をそろえるとか、トイレの掃除をするとか、挨拶をする。これらは何も難しいことではなく、誰もができることです。これを、誰もができないぐらいの情熱をもって取り組み続けることが、実はとてもシンプルですが、大切かつ基本的な姿勢だと思います。

ビジネスはアイデア勝負!?

よく「ビジネスはアイデア勝負」などと吹聴する人がいますが、こういうビジネスが「一発屋」で終わることは少なくありません。

というのも、アイデア勝負のビジネスというものは、ライバルにまねされやすいという弱点をはらんでいるからです。以前、この連載でも紹介した「参入障壁が低い」ということです。

つい最近も、当社にこんな相談をしに来た社長がいました。電子ブレーカーを扱っていた会社なのですが、最近、売れなくなって経営がきつくなってきたので、太陽光発電やオール電化、蓄電池の販売にシフト

しようと考えているが、どうすればいいだろうという相談です。

確かに、私も5年ほど前でしょうか、電子ブレーカーの話は聞きました。実際に電子ブレーカーを扱って上場した企業もあります。しかし、こういった商品は足が早いのです。

つまり、一発モノのアイデア商品は、すぐに他でもまねされやすく、参入障壁が低いのです。相談に来られた社長も、一時はよかったようですが、まねして参入する業者が増えてしまって、すぐに売れなくなってしまったそうです。

冒頭の言葉と絡めて説明すれば、「誰もができるようなこと」だけでは行き詰まってしまうのです。重要なことは、後半部分の「誰もができない情熱をもって、取り組み続けることができる事業かどうか」ということです。

確かに「参入障壁が低い」ではなく、「参入障壁を上げる」取り組みも、地域店を経営する上では大切なことです。他社ではまねできない小回りのよさや、修理・サービス力、施工力など、なんでもいいのですが、何か光るものを備えることは重要です。

ただし、「参入障壁を上げる」ことはそれほど簡単に手に入れられるものではありません。ライバルにまねされないことは、どこにでも落ちているようなものではないか

●図 「誰もができることを、誰もを持っていない情熱で、やり続ける」

誰もができること

- ・靴をならべる
- ・トイレの掃除
- ・あいさつ
- ・まねしやすい
- ・流行っている

「参入障壁が低い」

「誰もを持っていない情熱で、やり続ける」

- ・取り組む本人に情熱があるか
- ・情熱を持続できる事業か
- ・まねしてもいいけど、続かないか
- ・繰り返し言い続ける
- ・同じことを伝え続ける

「参入障壁は高まる」

けなす。

だから、最初は「参入障壁が低い」ことからまねして始めても一向に構いません。私は、まねが悪いとは思っていません。

ただし、それを誰もができないような情熱を持ってやり続けることができるかが重要なのです。

つまり、まねすることはいいのですが、それに取り組む本人自身に、そのモチベーションを維持し続ける覚悟があるかなのです。

店主と社員の関係に応用

この誰もができるようなことを、誰もができないほどの情熱を持ってやり続けることは、親が子をしつけるときにも通用します。大切なことは繰り返し、言い続けなければいけないということです。

例えば、子どもに玄関の靴をそろえることをしつけるときに、1回言っただけでは子どもの身に付きません。

靴をそろえること自体は誰にでもできる簡単なことですが、子ども自身がそれをいっもしなければいけないと思うようになるには、親の方が繰り返し、繰り返し言い続

けなければいけません。

そのような情熱を持って接しなければ、なかなか子どもに伝わらないものなのです。

言い続けることの大切さ

1回だけの注意で終われば、子どもの方も「その場だけとりえず謝って、しのげればいい」という考えになり、しつけを身に付けなくなります。

その場で1回だけ注意をうながしたり、1回だけ言うことは簡単ですが、それを繰り返し言うのは、なかなか根気のいる作業なのです。

そういう意味でも、「言い続ける」ということは、誰もができないほどの情熱を持って取り組むことと同じ意味なのです。

これは親子の関係だけではなく、店主と従業員の関係にも応用できる話です。

社員やスタッフに、こうしてもらいたい、こうなってもらいたいと思うならば、それを伝え続けることがポイントなのです。

繰り返しになりますが「誰もができることを、誰もができない情熱を持ってやり続ける」、このことは経営やビジネスにおけるいろんな局面で役立つことなのです。