

幸	を	見	す	農
せ		える	る	業
		化		ビ
				ジ
				ネ
				ス
	V	O	L	6

ビジネス・アイデアとは厄介なものである。仕事にかかわる人はみな何らかのアイデアを持っていて、そのかなりはアイデア倒れになっている。

思いつきは頭の中で生まれた時点で、理想形が結構完成しているものだ。それに引きずられるため、進めていくうちに、変更に対する不安やなぜ理想どおりにいかないんだというエゴが生まれる。そのため、そのアイデアのすばらしさを証明することに注力してしまい、目の前の障害を越えられない。

✓アイデアを実現するために

私から言わせれば、それは準備運動だけをしているようなものである。長距離走に挑む前に準備運動をひたすら繰り返して、スタートラインに立つ頃にはヘトヘトに疲れ果てている。本気の勝負をかけるべき本番で力が発揮できない姿をさまざま

# そのアイデアは信念に基づいているか

ビジネス・シーンでみてきた。

そうならないために私は二つのことを心がけている。

ひとつめは、自身を離れたところから客観的にみる姿勢を持つことだ。準備や作業に没頭する自分とは別の醒めた目で見つめる自分を持つ。別の目とはゲームの対戦相手(取引先)、それを観戦する観客(顧客)の視線と同化することといってもいい。そんなことが可能だと意識するだけで随分違う。「自己満足はいけない」という戒めになるし、勝負の全体像を掌握して今をとらえられる。

もうひとつ、肝心なことは、そのアイデアが信念に基づいたものかどうかを絶えず問うことだ。そこに「自分がやらなければ誰がやる」という突き動かされる思いがあるかどうか。アイデアであれば、最終的に実現しなくても「このプロジェクト、アイデアが悪かったねえ」と

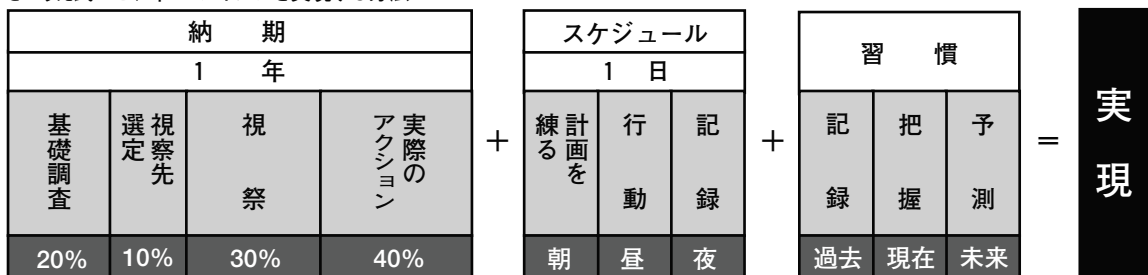
✓相反する二つを両立

言い訳もできる。しかし信念を問えば、「これは信念が悪かったんだ」とは決してならない。良い信念も悪い信念もない。自分の行動の基礎となる心が問われているからだ。すなわち、信念とは「本気でやる」ことである。アイデア倒れするように「信念倒れ」することはない。

現在、私は「価格・品質面から世界基準で真に競争力のある飼料を、国際相場で一喜一憂している畜産農家に対して提供したい」という信念を持つている。それでは国内市場を席巻している輸入飼料を上回る、絶対的にいい飼料を作るにはどうすればいいか。

まず自分よりもいい飼料を低コストで作っているかもしれない海外産の飼料、これが輸入される前のコストや産地状況を世界規模で把握しなければならぬ。海外生産者の庭先

さかうえ式 ビジネス・アイデアを実現する方法



醒めた目で、アイデアを実現するための納期を1年と定め、調査と行動に費やす時内配分を予め設定する。1日のスケジュールにそって行動し、実現のために必要な運用の記録、現在の把握、未来の予測も習慣づける。



（有）さかうえ社長。1968年鹿児島県生まれ。24歳で就農。コンビニおでん用ダイコンの契約栽培拡大を通して、98年から生産工程・投資・予算管理の「見える化」に着手。これを進化させたIT活用による工程管理システム開発に数千万円単位で投資し続けている。現在、150haの作付面積で、青汁用ケール、ポテトチップ用ジャガイモ、焼耐用サツマイモなどを生産、提携メーカーへ全量出荷する。「契約数量・品質・納期は完全100%遵守」がポリシー。03年、500馬力のコーンハーベスタ購入に自己資金3000万円を投下し、トウモロコシ事業に参入。コーンサイレージ製造販売とデントコーン受託生産管理を組み合わせた畜産ソリューションを日本で初めて事業化。売上高2億7000万円。08年から食品加工事業に進出。剣道7段。

## 坂上隆

Takashi Sakau

価格、輸出業者のマージン、国際物流費、関税がどうなっているのか。日本の輸入業者がどう関わっているか、世界的な相場がどう形成されているかを調べている。飼料製造法についても、国際基準で先進的な技術を吸収する。これがいわゆる準備段階だ。そこを知った上で、輸入飼料よりもっといいものを顧客が喜ぶ価格で作れるかどうかを考える。

醒めた目で、調査と行動に費やす時間配分も予め決めてしまう。1年を自らの納期と費やすリソースに定め、基礎調査に20%、視察先選定に10%。視察に30%、実際のアクションに40%という風いだ。準備段階で

のめりこんでしまったら、ビジネス・アイデアを証明することが自己目的化し、「あの国も調べよう、いやこの国も調べないと」と延々と続けて基礎調査で1年が終わってしまいかねない。

醒めた目と強い信念の二つは相反するように思える。しかし、その両方を自分のなかで両立できたとき、ビジネスを貫徹することができる。

大きなプロジェクトに限らず、日々の行動規範としてもこの考え方は役立つ。準備の時間はどれだけさげばいいのか、全体の「見える化」を進めるようになるからだ。例えば一日の使い方であれば、早朝は計画を練

る時間、昼は行動、夜は記録と効率的に配分したり、過去を記録し、現在を把握し、未来を予測する習慣が日常生活の中で身につけていく。単純なアイデアレベルでは、「投資倒れになりはしないか」と延々と悩みがちな金についても迷わなくなるだろう。信念から見れば金は目的ではなく、実現させるための手段になるからだ。

別の言い方をすれば、こうした決める事は合理化と言ってもいいかもしれない。合理化というと、コストを下げるため過剰に経費を節約したり、長年勤務した社員を平気でリストラしたりと悪いイメージがある

が、それはアイデアベースで合理化を実行しているからだ。思いつきで始まる、合理化は長続きしない。顧客を意識した醒めた目と信念に基づいて動けば、事業は絶えず合理化し生産性は向上していく。



ジョンディア社製のコーンハーベスタによる収穫作業。国際競争で勝負できる機械投資も必要だ。