



YUMEO

2016年10月号

会社の雰囲気^{雰囲気}を1W^{ワン}明るくするコミュレポ

皆さん、こんにちは。私は、コミュニケーションについての気づきを毎月1回、振り返ることにしています。せっかくなので日頃お世話になっている皆さんにもシェアできればと思いこのようなレポートを記述することにしました。ご笑読頂ければ幸いです。

丹羽 佳之

“違いが出せる”男!?

先日、世界的なパティシエ エスコヤマの小山進さんの講演会に参加してきました。神戸市の郊外、三田市の地で1日1,600本も売れる小山ロールをはじめ、業界の常識を次々と超えていく人で、昨年、TV番組「情熱大陸」にも取り上げられた方です。“通”なほどお菓子好きでない私は、小山ロールの存在を知った時、単純に「そんなにロールケーキって奥深いものなの?」とっていました。いまや巷にあふれるたくさんのロールケーキの中で一番おいしいと人気があるロールケーキと近所で人気のロールケーキって何がどれほど違う? という印象です。しかし彼の話聞いて、腑に落ちました。小山ロールがなぜこんなに人気なのか…。それは彼が、語ってくれた小山ロールのストーリーです。彼は最初から「どこよりも美味しいロールケーキを作ろう」と考えたものではなく、ご自身の日常の食事体験をベースに「こんな生地を作りたい」から始まり、その生地ができたとき、それを最もいい形状で召し上がっていたくものが「巻く」ことだったため、結果、ロールケーキになったということです。

「人真似はしない」「自分にしかできないものをつくる」を一貫してやってきた結果が、今に過ぎない、私にとって印象残った言葉です。同時に私はある方が言っていたことを思い出しました。それは「成功者とはお金でも名声でもない。自分にしかできないことに立ち向かって生きる人」です。小山さんは商品の企画・開発者として、チームをつくる経営者として、自分にしかできないケーキ、組織を作られています。そしてそれを、方法論として確立しています。

そして、私は自身の会社であるユメオカを見直してみました。小山さんの領域には達していませんが、私自身も誰かのマネでなく、自分にしかできないことを考えてきたつもりです。ユメオカ商品の例えば、「患者の心理ステップ・シリーズ」「4バランス経営」は自分の営業経験、コンサル経験の中でひたすら考え尽くしてきたことをシンプルに体系化しました。これらは全容を教材という形で全て公開していますが、その裏で「これらのノウハウは、サービスレベルにすれば、絶対、他のコンサル会社ではマネはできない」という自負があります。小山ロールのレシピが他社に分かって同じものは作れない、に通じるものかもしれません。また、組織もコンサルタントが経営者である院長に対峙し、最も高いサービスを提供できる環境を考えた結果、社員ではなく提携コンサルタントが最も適切だと行き着いただけです。もちろん、ユメオカはエスコヤマさんに比べれば、完成度は少年野球とプロ野球ほどの差があります。ただ、今回の講演をお聞きして、自分がたどってきた道は間違っていなかったという勇気をいただいたのと同時に、新しい課題も具体化しました。それは、「イメージがわいていることを商品化していくスピード」と「ユメオカ提携コンサルタントの方々との関係性の次元を上げる」ことです。秋の夜長、小山進さんの価値観、人生観を垣間見る「丁寧を武器にする」という著書を読んで、もしかするとケーキの良し悪しの“違いがわかる”男にはなれないかもしれませんが、人生における“違いが出せる”男にはなりたいと鼓舞しています。