

# 『一心千里』

永田 隆一

走って見れば、  
見えてくる



第27回

日本は、木の文化。ヨーロッパは、石の文化と対比されます。

確かに、神社仏閣と教会・競技場。まさしく、木と石の対比であります。人間は、環境の動物ともいわれるとおり、長い年月の環境からの影響は、無視できないものがあるはずです。

〈プロ その1〉  
山本周五郎の「町奉行日記」という短編があります。ある町で、地回りが幅をきかせて治安が乱れている。町奉行（現代の警察）も手に負えない。新しい町奉行が着任する

ことになっているが、来ない。新しい町奉行は、遊び

であったように、筆者は、記憶しております。表には、出てこない。

## 市場縮小環境下で、生き残りとして、プロフェッショナルを考える

人を演じて、地回りの親分の懐に飛び込んで、ついには、その町からの退出を説得してしまふ。町奉行日記には、新着の奉行は、来なかった。ただ、町は安全で、平穏な町になったと記載された。

自己顕示もしない。しかし、しっかりミッションを果たす。木の文化と称される日本人の好きな、プロフェッショナルのあり方のひとつでありました。

〈プロ その2〉  
話変わって、西麻布の高級イタリアレストラン。ピザを焼く釜は、そのまま、ミラノから輸入しており、味と雰囲気は高い人気があります。友人と3人で、レストランの奥まった席で、赤ワインに舌鼓を打っております。少し早めの時間だったので、客は、私たち以外にアベック2組だけ。

新しく、男性とレディの連れが入ってくる。私たちが、アベックの男性客も皆、お店に入ってきたレディに目をやります。私たちは、小声でささやきます。警察のプロファイリングさながらに、年齢は35歳、輸入雑貨のオーナー経営者。車

た、やさしいまなざしで、連れのレディしか、目に入っていないとも言つた。私は、友人に、本で仕入れた情報。ヨーロッパには、ジゴロ養成の学校があること。そこでは、徹底的にプロフェッショナルのジゴロの教育を受

ように入ります。床にのみが落ちており、それを拾うときの膝の曲げる角度も決まっております。ミーティングでは、出来る、出来ないでは叱らないです。する、しないで、具体的に叱るそうです。目標の武器。お客さんと、50センチの距離。顔を動かさずに、視線だけをお客の口元まで、ゆっくりと移動します。口元で、3秒視線を止めて、ゆっくりと視線を口元まで戻して、にっこりと微笑む。50%以上の確率で、ワインかシャンパンをオーダーできると、そのママさんは話してくれました。

〈サバイバル戦略案〉  
企業がサバイバルするために、そう多くの選択肢は、残されていないと考えます。  
1. 日本国内市場の、ニ

は、アウディ。父親は、ビルオーナー経営者。という風。そして、また、一組のアベックが入店すると、全男性客は、新しいレディへと、目を奪われてしまいます。その次も、そのまた次も。しかし、ある男性は、連れのレディから、一切目を離しません。落ち着い

ける話をしました。ファッション、教養、指先の動かし方、目線や話し声の効果的パリエーションについて。ロールプレイングに次ぐ、ロールプレイングで、磨きをかけていくのだそうです。石の文化の彼の地での、プロフェッショナルのひとつのかたちでありましょ

ッチ市場で、ナンバー1を目指す体制に変更する。  
2. 海外へ事業進出する業容に転換する。  
3. 財務体質の健全な企業に買収してもらう。  
4. 事業を半分の規模に落としても、耐えられる体制へサイスタウンする。

5. 差別化戦略が明確で、利益を出せる事業のみに集中する。  
6. マーケティング戦略、知財戦略、販売戦略は、外部のプロフェッショナル集団を活用する。プロフェッショナルとは、専門能力を有して、成功体験を積み重ねてきた人達を指します。アマチュアが、ここが限界と線引きをするの先に、まだ伸びしろがあることを体験で学んできた、結果が出せる人達であります。

（毎月掲載）