

# 『一心千里』

走ってれば、  
見えてくる



永田 隆一

第67回

お客様が15億円の装置の購入決定をします。世界の1号機。動かなければ入金が取れません。日本の損害保険は10億円までしか対応してくれません。

ある若者が手を挙げ、

英ロンドンのアンブレラ(傘)保険の活用を提案します。アンブレラ保険とは、10億円以下は免責、10億円以上をカバーする保険です。企業は、この保険を活用してビジネスを成功させます。

また、ある企業が新しい装置を開発しました。

しかし、競合企業が10カ月前に同じ技術の装置の販売を開始しており、あるお客様の工場にこの競合装置が1台搬入され、さらに追加3台の注文書に変わる内示書が出されております。

ある若者が手を挙げ、3台の内示書をキャンセルしてもらい、リピートオーダーのタイミングの6カ月延期を提案します。そして、その若者は、6カ月後に5台の装置の注文をいただきました。

若者が使ったマジックは、その技術のカギとなる3つの性能で、競合を上回る具体的な保証スペ

ックと、ランニングコストが5分の1になるプロトタイプをお客様の本部長へ説明して納得していただき、さらに感動していただくことに成功しました。そして、お客様の九州の工場に無償の評価用装置を設置し、競合装置とガチンコの勝負を3カ月

## 1つの沈黙・優柔不断が 多くの困難・苦境を招く

展開。お客様の納得のうえでの勝利であります。さて、エポック・メイキング的な技術が開発されて、各社がその装置の導入の検討を開始します。装置メーカーは量産装置をターゲットにしており、1台3億円。お客様の予算は1億円。この

を3分の1に抑える措置を取り、開発段階のお客様に1億円で販売して、6カ月後の量産開始タイミングでソフトウェアを元に戻して、残りの2億円を改造費用として回収しました。

ある企業が、お客様の経営幹部からの力強い口頭による確約(バーバル・コミットメント)と、調達部門長からの注文書に相当するレターを、正式注文に値するとの経営判断のもと、100億円相当の製造装置を数十台製作し、搬入となりました。ところが、お客様の会社では予算認可が決定

されません。結局、お客様の工場に近い運送会社の倉庫に装置を保管。6カ月が経過しても、予算認可が出て正式な注文が発行される気配すらありません。企業は困難に直面します。そして、1人の若者が手を挙げます。若者は2カ月でこの事実を解決します。タイトル・トランスファー(資産移転)とコレクション(入金)を終了します。若者が使ったマジックは、その100億円の設備を3年以内にリース契約するという確約をお客様の経営幹部にコミットしていただき、リース会社へすべての装置を転売したのであります。若者が装置の立ち上げと無償保証期間は搬入・立ち上げが行われるまでクレジットするというレターを

ギャップを埋めることができずに、企業は困難に直面します。そして、1人の若者が手を挙げ、企業幹部の了解を取り付けて、1カ月で複数の注文を取り付けます。

若者が使ったマジックは、ソフトウェアに細工をして、装置の処理能力

企業が成長していくためには、組織の若者の異質なアイデア、外部の有益な情報、風変わりなアイデアも含めて、可能な限り英知を総動員して、沈黙や優柔不断をきつく戒めることが必要であると、筆者は考えます。

《優柔不断》  
ビジネスシーンや人生で、優柔不断が苦境を招くことがあることは歴史が証明しております。さて、サマセット・モームが「誰にでも風変わりな叔父が一人はいるものだ」と言っております。筆者はこの風変わりな叔父は間違いないく「沈黙や優柔不断」からかけ離れた男であると考えます。

企業は成長していくためには、組織の若者の異質なアイデア、外部の有益な情報、風変わりなアイデアも含めて、可能な限り英知を総動員して、沈黙や優柔不断をきつく戒めることが必要であると、筆者は考えます。

(毎月連載)