

『一心千里』

永田 隆一

走ってれば、
見えてくる



第96回

「ええか隆一、相手に何かを伝えたい時は、相手の立場・状況・気持ちを考えて、思いやっぴんといいけんぞ」と、森川俊介はよく言っていて聞かせてくれました。

トリックス(物差し)と、そのしきい値がクリアでありました。ところが、数年前からのメトリックスの種類に変化が見え

ような不謹慎な性能を、この外観検査装置に取り込みたい。アイデアを来月持ってきていただきたい」「可愛いアイドルか

業界紙、業界のセミナー、同業者だけの情報交換では全く発想が及びません。クライアントに受け入れていただくためには、発想の根拠、論理をきちんと説明したうえで、推測と意見と事実を分かつりやすく定義したうえで、提案しなくてはなりません。

ならば、ヘテロジニアスな世界に身を置くこと。経営に人間としての渴望、欲望、鮮度、共感、衝動、感動、夢、ロマン

といたメトリックスが加わってきているという事実を無視するわけにはいきません。しかし、考え方を変えてみますと、とても楽しい時代になったと捉えることができます。「よく遊び、よく学べ」という世界が始まったのであります。

今、ヘテロジニアス(異質・異種な)

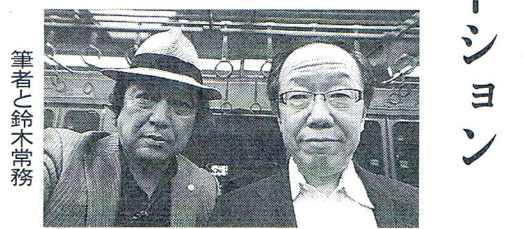
アライアンス・インテグレーション

筆者はコンサルタントとして、クライアントの製品、サービスの販売戦略を考える際、クライアントのお客様の市場セグメントの特徴・風習をまず最初に検討します。民生、産業、車載、電鉄という物差しです。耐用年数、サプライチェーン、フェールセーフなど様々な角度から検討いたしましたら、ほぼ業界のメ

始めました。まさに、ヘテロジニアス(異質・異種な)ものが追加され始めました。旧来は性能、品質、デザイン、コストでありましたが、いきなり情緒、常識、におい、衝動のような、ヘテロジニアスなメトリックスが出てきたのであります。

あるクライアントから、「お客様が発情するらスタートカーを受けるような、ワクワクした感情を持つような機能をこの成膜装置に付加したい」「エンジニアの採用が全くできていない。このクリンルームを遊園地にしたい。どこすれば、それが達成できますか。一緒に考えてほしい」。ハードルは高くなる一方

だと筆者は考えました。当社の鈴木雄二常務取締役と2人でヒップホップダンスに毎月4回通い始めました。ボイストレーニングにも月に2回通学します。大阪の芸人の方々とよく酒席を一緒にさせていただきます。六本木の生バンドが入った、かつてのロカビリー



（今は、皆さん、リハビ
筆者と鈴木常務
（毎月連載）