

社外参謀の明日へのヒント!

夢に日付を!

夢をかなえる手帳術

渡邊美樹

夢と出会い、かなえることができたのは、

手帳 日記 カード

1店舗の居酒屋で起業し、年商1,400億円を超えるグループ企業へ育てた男の人生を変える手帳術

35万部

おま出版

『働き方改革』や『ブラック企業』の概念が生まれる前、終電後の残業に明け暮れ、ただ寮に帰るだけの日々疑問を抱いていた著者。ワタミ創業者の本に触れ、夢を先に描き、具体的な目標を紙に書き起こす方法を学ぶ。25年後、紙に記した夢はすべて実現。経営コンサルとして、改めてビジョンの重要性を体現した実例を語る。

■本のタイトル
夢に日付を!
■著者名
渡邊 美樹
■出版社名
おま出版



社外参謀 石原 尚幸氏

ワタミ創業者 渡邊 美樹氏

夢を書き起こし 実現への道筋を示す

◆夢をかなえる逆算思考

「働き方改革」も「ブラック企業」という言葉も存在しなかったころ、当時は毎日深夜まで残業にづく残業で独身寮には寝に帰るだけ。このまま寮と会社の往復だけで毎日が続いていくのだろうか…と悶々としていました。そんな時に、書店に平積みされたワタミ創業者・渡邊美樹さんの本「夢に日付を!」のメッセージが胸に刺さりました。ワタミメソッドはシンプル。現実から夢を見るのではなく、逆算して夢を先に描く、そして、その夢に日付を入れる、そんな簡単なことで人生が変わるのか?と疑いながらも、ノートを開き、夢を書いてみました。

◆夢を紙に書くだけで

夢は叶う?!
年収を〇倍にする、独自のグループを作る、結婚して楽しい家庭を持ち、素敵な仲間と囲まれてるなど好き勝手に書きなぐり、

部屋の壁に貼りました。それを見た先輩たちは、「どうやって年収を増やすんだ?」「平社員が自分のグループを作るって何言ってるんだ?」と大爆笑。「人生を舐めるなよ」となぜか怒り出す先輩さえいました。

あれから25年。私が紙に書いた夢はすべて実現しました。独立起業し、コンサル集団の代表を務め、自身の思いに共感してくれるメンバーが集うコミュニケーションを持ち、私の夢を一緒に応援してくれる家族に支えられています。

紙に書いた夢は脳に記憶され、潜在意識がリサーチを始めます。そして、読むべき本、会うべき人、行くべきセミナー等、最善の行動を教えてくださいます。行動を起こすことで次の行動が生まれ、夢に近づくことができる。これが私が体感した紙に書くことで夢が叶うロジックです。

◆ビジョンから始めよう

独立直後、大手特約店さんから会社の状況を見てほしいとの依頼を受けました。どのSSに行っ

ても元気に挨拶をしてきて、油外も競合のSSより売っています。外から見た範囲では大きな問題点はありません。ですが、決算書を見せてもらい社長のお悩みがわかりました。数量こそあるものの収支はトントン。給与を上げ、投資をする余力がない。会社は「踊り場」に入ってしまった。社員の「頑張り」を「利益」という成果に変えていきたい。にもかかわらず、がんばってもがんばっても利益を残すことができない…どうすればいい

のか?…これが社長が抱えているお悩みでした。SS業界にいる皆さんの中にも同じ悩みを抱えている人は多いのではないのでしょうか?

顧問となった私は過去のV字回復メソッドを駆使し、「通りの策は打ちました。コスト総点検、販促策の見直し、油外の値上げ。ですが、コストはすでに削減済み、販促策は反応なし、油外を値上げしても客数が減る…いずれも功を奏しません。

困り切った社長と私は「ビジョン」を先に描くことを決意しました。温泉旅館に泊まり込み、10年度、この会社をどんな会社にしたのか?社員たちにとってどんな会社になったらハッピーなのか、世の中にはどんな貢献ができるのか?温泉にも入らず夜通し議論しました。

「そんな夢物語だけ書いても仕方がないよ」と言っていた社長ですが、自分の会社をこうしていきたいとの思いを言語化していくことで、「やっぱり俺は社員と世の中

のために必ず利益を残したい」とのビジョンとそのビジョン実現のために取り組むべき課題が明らかになりました。それまでは、闇雲に目の前の障害を乗り越えてきました。が、ビジョンがわかり、課題が明らかになったことで、「今やるべきこと」と「今はやるべきではない」ことを区別できるようになりました。中小企業の経営資源(ヒト・モノ・カネ・時間)は限られています。その経営資源を最重要課題へ重点的に投資できるようにになりました。結果、それまで力がありながらも分散して押せなかった収支トントンの壁が、力を集中的に投資したことでその壁をグイッと動かす子ができたのです。3年後、この特約店は1億円の利益を上げるまでになります。収支トントンで、もがいていたのが嘘のようです。

◆夢に日付を入れることが

「勇気を育て「覚悟」を生む」
ビジョンを先に決めることでビジョンは実現する。これがわかっってしまった顧問社長とはまずビジョンを共有します。紙に書くこ

とで夢を叶うことを知ってしまった会社はみんな思う存分ビジョンを描き、そして夢を実現しています。

渡邊美樹氏は書籍の中こう書いています。「夢を達成することは実は人生の目的ではない。大切なことは、夢へと進む道のプロセスの中で自分を高め、いくこと」だと。夢に日付を入れるには「そんな大それたこと言って大丈夫か」と揶揄する他人と、「本当にこの夢を実現できるだろうか…」とささやく自分の声に負けない勇氣が必要です。一方で、日付が入れることで「よし、この日までに実現させてやるぞ」という覚悟が生まれます。私は夢に日付を入れることで勇氣を養い、覚悟を持つ大切さを学びました。夢を持つことは時に怖さもあり。人に言うとなればその怖さは倍増します。ですが、逆説的ですが夢に日付を入れることが、その怖さを乗り越える勇氣と覚悟を私たちに授けてくれます。夢に日付を入れ、「一緒に夢を実現していきましょう!」



(株)プレジデントビジョン 石原 尚幸 代表取締役

いしはら・なおゆき。1973年生まれ、愛知県名古屋市出身。96年、上智大学経済学部経営学卒業後、出光興産に入社。京都支店、関東第二支店を経て05年本社・販売部企画課に配属。08年に独立起業し、2012年法人化した。