

## 5年後からの逆算で物事を考える

ビジネスを1から考え始めるとき、あるいは、ビジネスを根底から改革しようとするとき、忘れてはならないマインドセットがあります。それは全部、「逆算で考えろ」ということです。お薦めは5年後の自分と1年後の自分、それに今現在の姿を手初めに、まずそれを書き出してみることです。

私の場合は一昨年9月に1週間入院したのを機に、5年後何がやりたいかっていうのを考えて、直弟子の塾生100人つくる、というのを決めました。それで、1年後はそのため何をやるとかというので、物流事業者向けにマーケティングを学ぶ塾を立ち上げることにしたのです。これまでの自分の知見を物流業界に還元したいと考えていたら、むかし、黒幕になって業界全体に波紋を起こすという野心があったのを思い出したのです。

それから2か月後の、11月の誕生日がちょうど日曜日だったこともあって、塾で何をするのかという、いわゆる“ What to ”をワードで打っていたら居ても立ってもいれなくなって、数人の経営者に会いに行っていました。その後の次第は、みなさんの知るところです。

### 知人の海外移住

さて、私の知人の話ですけど、彼は5年前に、海外でビジネスを立ち上げるってことを目的にしたのです。あこがれていたのですね、昔から。それで彼の場合、海外に住まなくちゃいけないし、海外に行くってことは海外に行ける環境を今から準備しておかなくちゃいけないと思って、奥さんに海外に移住したいって話をしたそうです。

住む場所とか、子どもをどうするとか、言葉に困っちゃうじゃないですか。可哀想ですよ、子どもに友だちが作れないって。そんなことを考えていたら、奥さんが子どもをインターナショナルスクールに入れちゃったのです。日本のインターナショナルスクール。

驚いたことに、長男くんがまだ1歳半で日本語もろくに喋れなかったときに、入れたのです。奥さんがパート仕事の合間に、マレーシアが日本人向けに移住の説明会をやっていて、それに参加したのです。彼自身も、シンガポールを拠点にした新規案件の話がどことなく入ってきたり、既存客がベトナムに進出することが急に決まってそのプロジェクトに参画したりという偶然が重なってきたのです。

### 仕事のやり方のイノベーション

で、彼は私と同じくコンサルをやっていて、クライアント先の多くがとうぜん日本国内ですから、打ち合わせや現場訪問をすると、時間的に身体が拘束されるじゃないですか。そうすると家族がマレーシアに住んでいて、自分だけが日本に単身赴任で仕事をするという状況になってしまいます。それは望んでいた姿ではありません。

なので、業務をできるだけインターネットを使ったオンライン上で出来ないかっていうので、アイデアを求めてみたのです。そうしたら、それをサポートしますっていう仲間が次々に現れて、彼は企業向けコンサルを海外に住みながら展開するという独自ビジネスを構築できたのです。つまり、定型業務の「自動化」を行ったわけです。

要するにポイントは、海外に行くっていうのを先に決めてしまってから、現行の業務スタイルをどういう風に組み立て直すかというのを決めたっていうことです。ふつう考えるのは順序が逆です。もし海外って選択肢がなかったら、クライアント先に行く、そこでアドバイスする、コーチングをするっていう業務スタイルに変わりはなかったはずで

## 現実の方が加速する

ただこの話で不思議なのは、彼は36歳の時に海外でやるって決めたので、5年後とすると彼は41歳までに達成するということでした。ところが実際にはそれがもう、38歳の時にはマレーシアのジョホールバルに住んでいたのです。現実には5年ではなく、1年3ヶ月ぐらいでもう海外生活を始めていた勘定になります。

つまりその間に、クライアント先に訪問しないとか、全部インターネット上でやっちゃうとか、集客行動やセールス行為をオンライン化するとかのアイデアを、その1年3ヶ月ぐらいの間に業務モデル化したというのです。つまり、どうやったら行けるかではなく、行くと決めたらどどんプロセスのアイデアがカタチになってしまったということです。

さて、ここからが本日のテーマですが、その前に質問です。

- ・もしあなたに夢があるなら、そういう感じで先ず5年後を自分で決めていますか？
- ・もうどんなことって決めていますか？
- ・5年後の自分って想像できていますか？

## 目標達成のポイント

ポイントですが5年後なのでふつう、イメージつかないものです、5年先なので。ですから、目的でも目標でもなくていい、願望でもいいのです。できるかできないかなんていうのももう一切忘れて5年後の願望、それを逆算して行って、「1年後だったら何ができるのかな」、「ちょっと頑張ったら達成できるかな」ってところに目標をおくのがポイントです。

ここまでの話は要するに、「5年後、1年後を決める」を先ずやる。で、そのため、その1年目標を達成するために、じゃあ今は何をやらなくちゃいけないのか、っていうことを具体的に考えるということなのです。

ここでちょっと、あなたの5年後ってどうなっているか考えてもらってもいいですか？今はまだ、自分の中のそれこそ夢みたいなもの結構なのです。何ていうか漠然とした本心に夢ですけど、そういったことを今考えてみてほしいのです。5年後のこと。

じゃあ、それを実現するために、

- ① 第一歩となる1年目、1年後までには何をやるっていうってイメージを固める
- ② 1年後、まず取っ掛かりのビジネスで月間100万円ぐらいの売上げを、継続して上げられるようなビジネスモデルを構築する
- ③ ちゃんとお客さんが取れて、サービスが提供できて、その体制が少なくとも1年間維持できるっていう所までをつくる

## 紙に書いて「ぼやっとしている」のもポイント

そういうことです、わかりますか。そのための第一歩っていうか今月とか来月にすべきことを、こういった形で決めてくのです。5年後を決めた、そのために1年後はこうなっている、っていうふうに決めていきます。それを達成するためにじゃあ、今月とか来月は何をしなくちゃいけないっていうふうに逆算するのです。

で、ここが重要なところなのですが、腹落ちしてスタートしたのなら、もうボヤッとしていていいのです。ボヤッとしていていいので、紙に書いておくのです、どっかに。その上でのボヤッとなんですけれど、それがあかないかで、全然違ってくるのです。

例えば、飛行機乗っても、アメリカ行くのかヨーロッパ行くのかによって、全然行き先が変わるわけじゃないですか。なので、初めの5年後っていうのは、アメリカに行こうぐ

らしいのポヤッとさで構わないのです。で、その1年後ってというのは何かって言うと、じゃあ、ニューヨークに行こうとか、ロスに行こうっていうのを決める感覚です。

具体的にどこの都市に行こうって。それで、今月とか来月は、じゃあチケットを取ってとか、旅行雑誌を買ってとか、旅行代理店で相談してとか、まあ、そういうアイデアが出てくるじゃないですか。知人の奥さんはそれで忙しい旦那さんに代わって海外移住の説明会に行って、「そうだ。子どもをスクールに入れよう」と思ったんですね。

なので、こういうおぼろげでいいので、まずは、5年後と1年後を決めておくと、自分がどっち方向性を向けばいいのかが分かるのです。とすると、何をすればいいのかが見えてきますね。先ずこれが1つ目のマインドセットになります。

### 発言するのも1つのポイント

要は、コミットメントの法則ですけど、自分で決めるのが最初の1個。そしたら何でもいいから、紙に書くっていうこと。その次に、他人に言うことなのです。

それはもう叶おうが叶わなくても関係なく、まずは他人に言うんですよね。自分のその5年後や1年後を。そうするとそれに向かって、自分が向かっていく決意が変わります。

特に、他人に言ったものって、引っ込みつかないじゃないですか。かっこ悪いですからね。例えば今は1~2店舗しかない飲食業だとしても、もう5年後には全国規模でフランチャイズ展開するんだと。それに向かって今やっているのです、っていうのを、もうバンバン言うんですよね。

私も最近言うようにしています。「塾生100人を目指している」って。5年後には物流業界の黒幕になるために。そのために今やっているのですと、どんどん言うんです。

そうすると、他人に言っているようで、自分に言い聞かせているようなものなのです。これ、人間って1回聞いたらじゃ覚えないうすよね。でも、これを何度も何度も何度も繰り返して他人に言っているような感じですけど、けっきょくのところ自分に言い聞かせることになって、ぶれなくなるのです。

### 退路を断つ

他人に言わないと、都合が悪くなってしまうても自分だけしか知らないからということ、下方修正してとか、最初からなかったことにして、とか何かごまかしてしまいます。でも、周りに言っておけば言った手前、やっぱりそこを目標にして努力もしますし、期限が迫っているのに全然達成できていなかったら言った手前、何とかしなきゃ！っていうところはありますね。

だからもう私も臆面もなく、5年後までに直弟子である塾生を100人つくるっていうのは話していますが、業界の黒幕ってプロダクトアウト的な感じもするし、抽象的で見えてないっていう不安はあります。数値目標で“塾生100人”っていうのも、現実に回せるのかっていう点で、どうだろうかということもありますし。

とは言っても、塾生100人を回せるような業務スタイルの構築であったり、フロントエンド商品などの集客を含むビジネス全体の仕組みであったりは、まあ後から考えていけばいいんだらうってところで、ぼやっとしています。そこら辺はそう、案外一番大事な、初めのスタートのところのマインドセットだと信じていますので。

さて、物流マーケティング塾・初級も半年の折り返しです。5年後・1年後をざっくりと決めて、そしてそれに向かって今は何をすべきなのか、あなたの周りの人や状況や環境が変化するのをぼやっとして待つことです。そしたら私は、ポーっとしているじゃねーよってチョコちゃんに怒られてみたいです。

以上