

「保守 8 割、革新 2 割」

「ニハチの法則」という経験則があり
どうやら元を手繰れば「パレートの法則」に辿り着く
というものだが
一般的に広く使われている
意外に重要な経験則なのだ。

例えば、自動車のモデル・チェンジは昔 4 年サイクルだった。

当時は高度成長期であり、
全ての事柄がドンドン進化しており陳腐化の速度が速かった
という事情があった。

自動車の場合、エンジンの高馬力化が毎年のように進み
数値的に明確に他社との差異化ができるので
エンジンの進化に合わせたモデル変更だった。

このように、何かの進化がドンドン進む時は新陳代謝が激しく
この進化に乗り遅れるとメーカーの経営に大きく影響した
という背景があった。

しかし、視野を転じると
ホームセンターやコンビニ・スーパーの進出が進む中、
街の小売店が淘汰されて来た事実がある。

価格競争や品揃えという要素に加えて、
「流行らない店には売れない商品が顔を利かしている」
という故船井先生の言葉のような状況があり
実際に街のお店を見ると
極端な場合、埃をかぶった物やパッケージの色が色褪せしている
という風なケースもあった。

兵庫県丹波の文具店を見学に行った時に
社長さんが店長と商品の入れ替え作業をしておられたが
聞いてみると POS データから売れ行きの悪い商品を選び出して

特価台に移動しているとの事だった。

当然、ピックアップした商品の後に新しい商品を陳列するのだが
こうした努力で陳腐化を避けておられたのだ。

この時、同行した和歌山のお客様は POS システムではなく
レジだったので売れ行き調査が出来なかったが、
ともかく特価台を用意して古い商品を処分したという事があった。

この真因は「在庫」が減ると利益に影響するという事であった。

故船井先生は「1 - 2 - 3 即時業績向上法」と言っておられたが
まず、売れない商品をピックアップして
それを特価にして換金処分すると同時に集客の原動力の一部にして
スペースを空けて、換金した資金で新規商品を並べる
というシンプルな方法を教えていた。

この手法を「保守 8 割、革新 2 割」というケースもあるのだ。

例えば、私の場合、サラリーマン時代に毎年
今年開発した業務と積み残した業務と今年発生した新規業務
と 3 種類に分類して業務報告書をいた
という中の「新規業務」が「革新」に当たっていた。

つまり、「積み残し」だけではなく「新規」がないと
システム開発の発展性がないという事だった。

この習慣を今でも続けており
毎年、今年の棚卸として、毎月のクロノロジーからピックアップして
新年に今年の課題として「新規」を掲げる
という事を実施している。

しかし、相談役になって業務の新規はほぼ無くなり
個人的な課題が多くなっているのが実情なのだ。

例えば、腎臓内科で腎性貧血の治療を受けるようになり、

更に、胃腸科で胃カメラや大腸カメラを受けるようになった。

また、腎臓内科の指導で「粗食」をベースにする食事制限があり
白米・肉中心・油脂や砂糖の多い食事を見直し、
玄米や野菜、豆類、魚などを中心にした和食的な食事
に転換中である。

お蔭でニトリのレンジグリル器を買って「魚」を多く食べるようになり
順に野菜や豆類などを食べるようになって来ているのだ。

これからのシニア生活で

「保守 8 割、革新 2 割」を貫くのは厳しい状況になりつつあるが
何かに「興味」を持って脱マンネリで自身の鮮度を維持したい
と願っている。