

優和のミニかわら版

(この資料は全部お読みいただいても60秒です)

「1番」である意味

ある会社の入社式スピーチで、経営者の方が、新入社員にこう質問しました。

「あなたは、アメリカの大統領の名前を知っていますか？」その新入社員は「知っています。オバマ大統領です」次に経営者の方が「では、副大統領の名前を知っていますか？」

新入社員は「・・・！？ 分かりません」すかさず経営者の方は「それでいいんです。トップ、つまりNO1の名前しか知らなくて。だから、我が社は業界でNO1を目指すのです」と発言されました。その経営者の意図として、NO1は誰でも覚えてくれる、しかしNO2以下は記憶に残らない。だから、NO1を目指し、維持し、記憶に留めてもらうようにするのだということです。それを聞いてなるほど、新入社員にとって分かり易いメッセージだと感心いたしました。

確かに、NO1になること、NO1でいることは大変なことであり、また名誉なことでもあります。それゆえ皆の記憶に残ります。

だから、なんでもよいので、自分、自社がNO1になれるものを見つけて、NO1になるということが重要なのです。

人間誰しも、また、どんな会社でも何か他とは違った、良いものを持っているはずで、それに磨きをかけ、徹底的に差別化を図り、その分野でNO1になる。何かでNO1になるものがあれば、他にパッとしないものがあったとしても、NO1のものに引きずられて、輝き始めるものも出てくるかもしれません。

それには、まず、自社の強味、弱みをしっかり把握して、強みに注力していくことが必要です。弱みを強化して、バランスを取っていくのは、我慢が必要ですし、時間もかかります。それよりも、強いところをより強化しダントツのNO1になる方が、スピード感よく、なにより注目度が高くなり、社内の求心力も高まってきます。

先ほどの会社も業界で強力なライバルがあり、そこをターゲットにNO1を目指し、維持しています。やはり、競争がある、ライバルがいるNO1には価値があり、得るものも大きいです。

まずは、NO1になれるものを見つけて、他の追随を許さないように磨きをかけ、最後にはダントツのNO1になれるように頑張りましょう。