

# Success! Weekly Letter

## 今週号のポイント



- 最も苦しい時こそ、じつは事業機会
- 会社員にもチャンスがある
- どん底経済からアメリカが復活した理由
- 会社も個人も常に挑戦者であれ！

## GAFGA も実践！ コロナ禍でも業績アップの秘訣

by 田村真二

今日のテーマは「GAFGA も実践！コロナ禍でも業績アップの秘訣」について。

新型コロナウイルス感染拡大の影響で一部の業界や企業がどん底にあります。ただこの、最も苦しい時こそ、じつは事業機会でもあります。

その昔、といっても今から 35～36 年前の 1980 年代半ば。私が新卒で会社員になった頃ですが、経済絶好調の日本とは違い、当時アメリカは不景気のどん底にありました

しかし、マイクロソフトやデル、シスコシステムズやオラクルといった「新人」たちが、ガレージで創業の夢に胸を膨らませて新しい世界を築き始めていました。

今や日本とアメリカの経済は完全に逆転してしまっただけにコロナ禍が襲い、先行き不透明の状況が続いています。とはいえ、歴史を振り返れば、行くところまで行けば日本人は驚異的な底力を発揮し、新世界を切り拓いてきたことがわかります（追い込まれないと変われないとも言えますが・・・）。

そう考えれば、日本の今の低迷は企業や個人を問わず、チャレンジャーにとってはチャンスと言えます。

## 会社員にもチャンスがある

起業家はもちろんですが、会社員にとっても今はチャンスです。

例えば、企業によってはコロナ禍でテレワークが一気に進みました。これは企業にとっても社員にとっても大きな変化です。変化が起きた時、そこにチャンスが生まれます。

テレワークで在宅勤務になった会社員には大きく2つのタイプに分かれます。

1つ目のタイプは、スクリーン越しに上司の指示で言われたことだけを行う人や、オンライン会議で他の人の話を聞いているだけの人。8～9割はこのタイプです。

そもそも日本の会社員の仕事の大半は、自分で計れるかたちになっていません。どこからどこまで自分でやるのか、仕事の境界線がはっきりしていないのです。

会社にいてもそうですが、在宅の場合はなおさらその傾向は強まります。そのため、在宅で実質的に働いている時間はほんの数時間だけ。残りの時間（＝自由時間）は本来の仕事以外のことに費やしているのです。これは本人の資質や能力というよりも、会社の組織や仕事のあり方の問題です。

一方、残り1～2割の2つ目のタイプは、一見すると1つ目のタイプと変わりません。しかし、在宅での「自由時間」の過ごし方が異なります。

上司に対して、「会社の業績向上につながる提案をまとめましたのでご説明したいのですが少しお時間いただけますでしょうか」と、(自由時間を活用して)自分独自でやった仕事を上司に示すのです。

こういう人は勤めている会社をいつ退社しても、フリーランスとしてすぐに仕事を始めることができます。提案力や交渉力もあるでしょうから、会社の給料を(はるかに)上回る報酬を得ることもできるでしょう。

会社員でもフリーランスでも、**デジタル時代には自分の付加価値を高めてアウトプットできる人の価値がより高まります。**

つまり、会社員でも上司の指示を待つだけではなく、自分で問題や課題を発見し、解決策を考え、会社に対して自分がどういう貢献ができるか、どういう提案ができるか、と考え行動できる人には大きなチャンスがある、ということです。

今はデジタル時代なので、このような人に対しては年齢・性別・住む地域を問わず、引く手あまたで仕事の依頼が殺到するでしょう。

## どん底経済からアメリカが復活した理由

話を元に戻します。なぜ 80 年代に不景気のどん底にあったアメリカで新しく元気のある起業家が次々生まれたのか？

それは、①現状を変えるという強い意志と挑戦意欲、②新技術(IT)の活用、③ユーザーの立場に立って付加価値のある製品やサービスを提供するための障害やしがらみがなかったから、です。

不景気のもとで従来のやり方を続けているだけでは良くなりません。従来の秩序を壊すほどの新しいことに、勇気を持って挑戦しなければならないのです。それには、失敗しても失うものがない新しい会社(や個人)ほど有利なのです。

とはいえ、新しい会社には不利な点も山ほどあります。資金もなく、人材も不足し、信用がなく、顧客がいません。つまり、ないないづくしなのです。

一方で、だからこそ思い切ったことができるチャンスがあるのです。

## 会社も個人も常に挑戦者であれ！

会社も人生も自転車乗りと同じです。転びそうになったら転んでしまった方がいいのです。それを我慢して片足を地面につけて転ばないようにしていると、いつまでたっても上手く乗ることはできません。多少のケガは覚悟したうえで**思い切る**のです。

転ばぬ先の杖はいりません。致命傷にならない程度の失敗をどんどん経験することで恐れが消え、度胸がつき、今までとは違った新しい世界が見えてくるのです。

アメリカのグーグル、アマゾン、フェイスブック、アップルは、その頭文字をとって GAFGA(マイクロソフトを加えて GAFAM)と呼ばれています。

彼らがすごいのは巨大企業となった今でも、トップチャレンジャーとして失敗を恐れず「未来」をイメージさせる新たな挑戦に取り組んでいることです。そして、たくさんの失敗の中で、大きな成功を収めているのです。

安定を求める大企業(や個人)は、成功の可能性があっても失敗するリスクがあるものには挑戦しにくいのですが、GAFGA は常に“挑戦者”なのです。

生まれたばかりの起業家のように小さな挑戦を毎日続け、止まることなく変化し続ける。これが予測不能な時代に大きな成功を収めている GAFGA の戦略です。

そしてこの戦略は、コロナ禍で苦境にある企業や個人にこそ、必要とされる戦略なのです。今年も残り4カ月を切った今、もしまだ新しい挑戦を始めていない方は、年内に是が非でも始めてみてはいかがでしょうか。未来の自分のために。

※最後に2つ質問をします。

**Q1.あなたは先週どんな失敗を経験しましたか？**

**Q2.あなたは今週どんな小さな挑戦をしますか？**

私はあなたの成功を応援しています！

本日も最後までお読み頂きありがとうございます。  
それでは次号をお楽しみに！

## 著者プロフィール



田村真二 (Tamura Shinji)

ウェルネスビズ株式会社 代表取締役

会員制健康ビジネス専門の経営コンサルタント/マーケティングコンサルタント/FP。1962年東京都出身。法政大学卒。'85年ジャスコ株式会社(現イオン)に入社。販売担当を皮切りに、小売業・フィットネス事業などで経営全般・新規事業開発・店舗開発・店长・営業企画・マーケティング・人事・経理などの様々なマネジメントポストを歴任。'07年同社退社、会員制健康ビジネスに特化したコンサルティング会社を設立。会員数拡大、客単価向上、継続月数増をかけた「かけ算式経営」の仕組み導入で高収益企業が多数続出中。全国各地からコンサルティング、講演、セミナー、執筆等の依頼が絶えない。

出版・編集・お問い合わせ先	免責事項
<p>ウェルネスビズ株式会社</p> <p>TEL:03-4530-6263</p> <p>FAX:03-3562-7822</p> <p>Mail :<a href="mailto:info@wellness-biz.jp">info@wellness-biz.jp</a></p> <p>URL:<a href="https://www.wellness-biz.jp">https://www.wellness-biz.jp</a></p> <p>〒104-0061</p> <p>東京都中央区銀座1-3-3</p> <p>G1ビル7階 1180号</p>	<p>このニュースレターで提供された情報およびアドバイスによって起きた問題に関しては一切、当方やライターに責任や義務は発生しません。ここでの情報や助言を参考にした判断は、当然ですが、すべて読者の責任において行ってください。</p>

### 追伸

いつもレターをお読みいただきありがとうございます。

このレターについてのご感想を是非メールで田村までご連絡ください。

Eメールアドレスは [tamura@wellness-biz.jp](mailto:tamura@wellness-biz.jp) です。