



Success! Weekly Letter

10%増思考では生まれない「〇倍思考」で会社を変える



数年前、総合クラブを経営する社長から「会員数を増やしたい」と相談を受けました。社長との話し合いの概略は、次の通りです。

田村:「どのくらい増やしたいのですか？」

社長:「1割(10%)以上にしたいです。1割増えれば黒字になります」

田村:「なぜ2倍ではなく、1割なのですか？」

社長:「2倍は絶対に無理です」

田村:「でも、もし2倍にできたらどうですか？」

社長:「考えたこともありませんが、そうなったら嬉しいですね」

私はこのやり取りを振り返るたびに思います。

ビジネスも人生も、あなたのビジョンに応える。

私たちは知らず知らずのうちに、過去の実績や現在の能力から「このくらいならできそうだ」と目標を低く決めがちです。しかし、それでは現在の延長線上の発想しか生まれません。

会員数を1割増やす目標なら、既存の延長で「キャンペーンを強化しよう」などと考えるでしょう。

では、「会員数を2倍にする」あるいは「客単価を2倍にする」と決めたらどうでしょうか。今までと同じ商品、同じ料金、同じ集客方法を少し改善する程度では到底届きません。

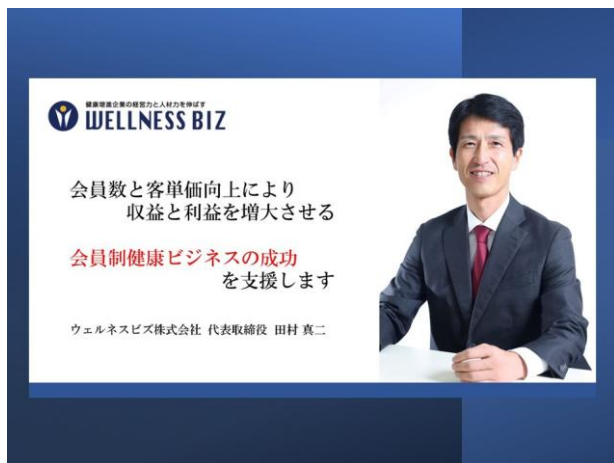
「今まで対象にしていなかった未顧客を開拓できないか」「新しい会員制度やビジネスモデルをつくれませんか」と、これまでとは違う発想が生まれます。つまり、目標を数段高くすると、改善ではなく「革新」を考えざるを得なくなるのです。

ソフトバンクグループの孫正義氏にも有名なエピソードがあります。創業間もない23歳の頃、福岡の雑居ビルで数人のアルバイトを前に「豆腐を一丁、二丁と数えるように、売上を1兆、2兆と数える会社にする」と宣言したそうです。当時からすれば、途方もない目標だったでしょう。

もちろん、高い目標を掲げれば必ず達成できるわけではありません。しかし、2倍を目標にして1.5倍になることはあっても、最初から1割増しか考えていない会社が1.5倍になる可能性は極めて低い。

大切なのは、「今の自分たちに何ができるか」から考えないことです。まず、実現したい未来を決める。そして、その未来から現在やるべきことを逆算する。あなたの会社が掲げている会員数・売上・利益目標を、一度2倍、5倍、10倍にして考えてみてください。目標が変われば、問いが変わる。問いが変われば、行動が変わり、結果も変わるのです。

本日もお読みいただき、ありがとうございます。それでは次号をお楽しみに！



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コンサルタント。東京都出身。イオンで 22 年間、フィットネスと小売事業の店舗実務・経営・営業・人事・店舗開発・新規事業開発等を経験後、2007 年に独立。19 年にわたり 100 社以上のフィットネス企業を支援。現場経験と経営支援経験および 30 年以上の会員経験を兼ねた数少ない専門コンサルタント。

【支援実績例】「会員数 800 名→2,200 名」「売上4倍超」「退会率改善6%台→1%台」「VIP 会員月額 10～20 万円超導入」等により、売上・利益増大企業が続出。FIA・SPORTEC をはじめ全国で講演・セミナーを多数実施。フィットネス業界経営情報誌『フィットネスビジネス』に最長連載中(110 号以上)。

お問い合わせ先

ウェルネスビズ株式会社

お問い合わせ先:<https://www.wellness-biz.jp/contact>

会社URL :<https://www.wellness-biz.jp>

TEL:03-4530-6263

FAX:03-3562-7822

〒104-0061

東京都中央区銀座1-3-3

G1ビル7階 1180 号

免責事項

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。