

## 視点(1784)

### 私淑と船井幸男先生!!

(思考と研究の概念編)

流通コンサルティング業界の重鎮であられた「船井幸男先生」がご逝去されました。ご冥福をお祈り致します。

船井先生は私(六車)にとって「私淑」の関係でした。私淑とは「密かに師として尊敬し、模範として学ぶこと」で、私と船井先生との関係は、一度アメリカの流通視察に同行させていただき、講演は10回ほど聴講、書籍は10冊ほど拝読させていただいたレベルで、直接の人間関係や、直接ご指導いただいたことはありません。しかし、学生時代から流通のコンサルティング活動をしている今日まで、私の基本的な考え方や理論の概念的基軸において、船井先生の考え方や船井理論の応用が数多くあります。それゆえに、私と船井先生との関係を私淑と私自身が思っています。

船井先生は単なる流通のコンサルタントではなく、ある時は「思想家」(哲学的思考で物事のメカニズムを論じる人)、ある時は「理論家」(流通の現象をメカニズム解明し、実践手法として体系化する人)、またある時は「実践家」(具体的に流通業界で船井流ノウハウを活用し経営改善指導する人)でありました。そういう意味で、数多く活躍している流通コンサルタントの中では異色の存在でした。

船井先生は世の中の独特なノウハウを持っている人を好まれましたが、その中で「黒田官兵衛」と「宮本武蔵」を尊敬していたようです。黒田官兵衛は、軍師としてまた参謀として豊臣秀吉に天下を取らせた天才であり、また、宮本武蔵は日本一の剣の達人でした。コンサルタントは、自らはノウハウの提供のみでクライアントに成果を達成させることが目的であるという役割において、船井先生は黒田官兵衛こそがコンサルタントの鏡と思えたのでしょう。さらに、コンサルタントは高度かつ精度の高い技術が必要という意味において、剣の達人である宮本武蔵もコンサルタントの鏡と思えたのではないかと私は考えています。

また、船井先生は普遍の原理であるランチェスター理論や孫子の兵法の概念を流通業界の中で勝ちパターンづくりに多く取り入れました。不変の普遍の原理であるランチェスター理論は、イギリスで統計的に考案され、アメリカ軍が第2次世界大戦で応用し、戦後はアメリカや日本の経済・産業界で応用され、そして初めて船井先生が流通業の中で進化応用させ、船井理論として確立しています。

私は、学生時代からコンサルタントになってからも船井理論を必死で学び、現在の私のコンサルティングノウハウの中には船井理論の応用・進化版が数多くあります。私は船井先生から私淑という関係で、次のような多くのことを概念的に学ばせていただきました。

- ①世の中の現象は偉大なる創造主が創出したものであるため、自然界で起こっている現象は、あらゆる分野においてもメカニズムで見ると共通であること→この考え方を私は、自然界の中での現象についてメカニズム解析を行い、流通業やSC業の問題解決及び未来予測に活用しています。
- ②流通の中で起こった現象をできるだけ数値化し体系化して、1つの理論として活用していること→この考え方を私はSCや流通の現象を体系化し、かつ数値化してできるだけ多くの人にわかりやすく説明できるようにしています。
- ③どんな理論も実践で役に立たないと意味はなく、理論=実践=成果ということ→この考え方を私は多くの成功事例や失敗事例をメカニズムとして解明し、事例で成功したメカニズムを理論として体系化し、それゆえに、理論のための理論ではなく、成果の出ない理論は意味をなさないと思っています。
- ④コンサルタントは人より以上勉強し、人より以上行動し、人より以上成果を出すことが必要であり、これができないと志の高いコンサルタントにはなれないこと→この考え方を私も、コンサルタントは医者と同じように人の命を預かっているのだと考え、人より以上研究し、人より以上真摯にクライアントに対応することを心掛けています。

私は船井先生の足元にもおよびませんが、私の人生において、流通上の暗黙知を可視化して、できるだけ多く、できるだけ精度の高い流通ノウハウを確立したいと思っています。

そして、私は船井先生と私淑ではありますが出会ったことに感謝し、また、船井先生の理論の進化・応用版ができたことを誇りに想っています。

(株)ダイナミックマーケティング社<sup>+</sup>  
代 表 六 車 秀 之