

あなたが一番ワクワクして得意な事業を徹底的にやってください

「これからの時代のキーワードは、

〈楽しく稼ぐ〉だ！

これからの

〈稼ぎ方〉とは――

山口 私たちが仕事をしながら生活をする中で、「どうやって稼いでいくか」は、今後も重要なテーマであり続けると思います。人々のこれからの働き方について、本田さんのお考えはいかがでしょうか。

本田 今、時代のキーワードは〈楽しく稼ぐ〉だと思っています。これまで、「自分を殺して稼ぐ」とか「苦しく稼ぐ」という時代だった。しかし、これからは「楽しみながら稼ぐ」時代です。

別の表現をすれば、〈与えながら稼ぐ〉とも言えるでしょう。アメリカにおける最先端のマーケティングとは、「とにかく先に、多くのものをお客さまに与えること」なのです。

例えば日本の化粧品会社でも、サンプルを渡し、そこから購入に結びつける手法は大成していますよね。今、自分が持っているもの、あるいは

6月15日号に引き続き、今回もアイウエオフィス代表の本田健氏がゲストです。「今後、どのようにして稼ぐか」をテーマに、経営者の仕事のあり方について、熱く語っていただきました。なお、今対談は本人のご意向により、顔写真の撮影を控えさせていただきます。

聞き手／山口哲史（株）プロアクティブ代表

アイウエオフィス代表

本田健

先見
トップ・インタビュー
TOP
先見
interview



はサービスやサンプルをどんどん与えることは、今後の時代のトレンドになるでしょう。人間とは不思議に、「何かをもらったら、次は何かを返さないと」という、お返し感覚が自然にありますから、会社や個人が与え上手になることが、成功の鍵になるのではないかと思います。

山口 それは、「おすそ分け」みたいなものでしょうかね。

本田 はい。ですから、自社でやっているサービスなり、ものなりを、いかにパッケージ化してプレゼントできるかで、会社が成功するかが決まるでしょう。

山口 今までだと、まずは顧客を獲得してからサービスを与えるスタイルでした。

本田 そうですね。なぜ、この手法が大切かといえば、インターネットの時代に入り、面白いものや変わったものは、世界的に伝播する可能性が出てきたからです。しかし、そのためには自分たちの取り組んでいるものや提供するものが、一体どんなものなのか、知られないと広がらな

い。もし、この伝播活動が無料か安価であれば、急激に人々へ浸透する可能性があるのです。

今までは、1億円を稼ぐことは大変なことでした。しかし、インターネットの出現により、自社の商品をプレゼントしつつ、広く薄く、極端に言えば1億人から1円ずつ課金していくモデルが可能になった。そういう意味で、自分の提供するものにワクワクしてくれる10000人や1万人を、世界中から引き寄せることができれば、大成功できるでしょう。

このような時代に突入すると、「楽しく稼ぐ人」と「頑張って苦しんでも稼げない人」の格差がさらに広がるのではないかと思います。

山口 〈楽しく稼ぐ〉とは、自分たちが与えるものに自信があり、喜びを感じているところが原点ですね。

本田 はい。顧客もそういうところから、商品を購入したいと思うはずですよ。ですから、変に出し惜しみをしている会社は今後、伸びないのではないでしょう。

山口 単純にものをばらまいても駄目で、提供側の想いを乗せることがとても重要ですね。本当によいものを広める——それが、仕事のやりがいや分かち合いにつながっていく。

本田 はい。自分たちがよいと思う

ものを広める利点は、社長も従業員も楽しい気持ちになれることです。

「お金をもらわないといけない」と世知辛く考えるのではなくて、自分たちが本当に最高だと思うものを分かち合う気持ち、つまり〈分かち合いマーケティング〉の方が全員をハッピーにするし、豊かにするだろうと思います。

山口 〈楽しく稼ぐ〉という考えは、年代によって受け入れられ方が違うでしょう。若い世代は、本田さんの考えを望んでいたり、素直に共感すると思いますか……。

本田 これは、ある心理学者の方に聞いたのですが、1965年を境として、人々の思考が変わったそうです。65年より以前に生まれた人のキーワードは「頑張る」。一方、65以降に生まれた人は「楽しい」。

したがって、相手に「頑張れ！」と声を掛けても、65年以前の人はやる気を出しますが、65年以降では逆効果となる。楽しいか楽しくないかを、若い世代は判断基準にしているわけです。

商品も、苦勞の末にでき上がったものよりも、つくり手が楽しくて仕方なくて、その延長線上で形になったものの方が、受け入れられやすいでしょう。

若い世代の判断基準は楽しいか楽しくないかです