

## タイトル: ペットケアマンションの創出「ビジネスモデルが命」

### 第六回 「結」 三位一体のビジネスモデル

今回の連載、起・承・一転・二転・三転・結は、ビジネスモデルが命と題して、執筆させていただきました。

経営者は、様々な「思い」と「情熱」を持って、果敢に挑み、失敗を繰り返し、それをノウハウに換えて成長させていただきます。

しかし、「思い」と「情熱」だけでは成長するステージが上がらないことも、最近わかってきた今日この頃です。会社とは、人・物・金（以下サイクルという。）を上手に操り、今日よりも明日このサイクルを大きくしていかなければなりません。それが経営者の務めであり、社会への貢献でもあり、社員への貢献でもあると思っております。

社会と会社、併せると「社会社」。社会をマーケットとすれば会社はその入口と出口であり密接に関り合うものなのですね。

私どもADHOCはペットケアサービスNO. 1を目指す企業です。そのマーケットの入口出口の部分に一番近くにいる存在であります。今日よりも明日少しでも成長し、サイクルが大きくなる企業それがベンチャー企業だと私は思っております。

このサイクル「人」とは、人材ではなく人財であり、「物」とは、ビジネスモデルであり、「金」とは、会社は収益を義務とし投資し続けることであります。このサイクルがSTOPした場合に、企業価値は新たな展開をむかえるのです。しかし我社ADHOCの場合「三位一体のビジネスモデル」と謳っているように、①ペットケアマンション事業 ②ペットケアショップPETSPA事業 ③ITを用いたビジネスモデル事業の3つの柱（ペットケアサービス）を押し上げ、一つ一つの事業を今日よりも明日、一齣づつ進めていかなければなりません。毎日が戦いの場であり、私の頭の中にある「ビジネスプラン」は5年先を描き、今のこの時間はそれを検証し、実行に移しているわけですから、脳が大変疲れます。私は社員教育の場で必ずこの法則の話をいたします。

①（「情熱」＋「思い」）×②脳の一日占有率×③継続日数×④考え方＝成功の法則

①の「情熱」や「思い」は、その分野やマーケットに対して人一倍自己犠牲をもって挑む魂の重さです。

②の「脳の一日占有率」は、一日24時間は平等に与えられた時間です。その時間をどれに一番割いたかを表した言葉です。因みに私の場合、ペットケアビジネスについて朝起きてから夜眠るまでの時間が「脳の一日占有率」です。睡眠時間は平均5時間ですので19時間がペットケアビジネスにおける「脳の一日占有率」になります。従って80%になります。

③継続日数は、言葉を変えると「諦めない」になります。因みに私の場合は、26歳のと

きからになりますので 15 年間×365=5475 日となります。

- ④ 考え方は、経営学かもしれません。又投資効率ともいえるでしょう。経営哲学にはこれが良いとか悪いとかはありません。人それぞれにであり、すべては「原因」と「結果」に表されることでしょう。結果が悪いのは原因が悪いからであり、結果が良いのは原因が良いからである…。これが私の考え方であります。又、経営理念は拡大発展・社会貢献・自己実現です。

ペットユーザは、全国各地に今日よりも明日増えているマーケットです。しかしそのマーケットのペットユーザは、日を追うごとに変化し続けて行きます。その変化にビジネスを変化させていくのではなく、ペットユーザを誘導するくらい先を見た経営とビジネスモデルでなければならぬと考えております。これをコリドール方式と私は言っております。

消費者の言葉に耳を傾けて…など言っていたら遅い時代です。消費者の欲しがる「モノ」や「システム」を先回りして造り、その廊下（コリドール）にペットユーザを歩かせるくらいでなければ企業は成長しないと私は勝手に思っているからです。これも経営に関する「情熱」や「思い」なのでしょうね（笑）

最後になりましたが、ADHOCはペット共生型のパイオニアと昨今では言われておりますが、厳密に言うとペット可住宅のマーケット牽引役であり、そのマーケットの大半は無作為なペット可であります。原因と結果を引用すれば、これからがペット可トラブル続発の賃貸住宅マーケットと予測しております。これからが本番であり、ADHOCの良さがわかる時代がようやく来たのかもしれません。賃貸住宅新聞社のスタッフそれから網谷社長いろいろとたいへんお世話になりました。感謝の念に耐えません。ありがとうございました。