

「フカカチ」マスターへの道

おそらくオムライスが嫌いな人っていないよね？子どもの頃、母親が作ってくれた料理の中で何が一番好きだった？と聞かれたら、カレーライスとオムライスと答えると思います。筆者の好きなオムライスは、フワフワトロトロの卵に濃厚なデミグラスソースがかかった洋食屋さん風のおしゃれなオムライス…ではなく、鶏肉、ピーマン、タマネギなど具材ががつつり入ったチキンライスを、薄く焼いた、何だったら端の方が少し焦げ気味の卵焼きで包んだ「昭和の一般家庭風オムライス」です。その上にケチャップをドバドバかけて食べるのがおいしかったなあ～。本校の学食のメニューにもオムライスがあって、筆者はけっこう気に入っています。保護者や外部からのお客様に「学食でオススメは何ですか？」と聞かれたときは、迷わず「オムライスです！」と答えています。うーむ、書いているうちに何だかオムライスが食べたくなってきたぞ。

先日、例によってこれといった目的もなく書店に入って本の表紙を眺めているとき、目に飛び込んできたのが『このオムライスに、付加価値をつけてください』柿内尚文著（ポプラ社）でした。普段、ビジネス本とか自己啓発本とかの類いはほとんど読まないのですが、本のタイトルと、表紙のおいしそうなおムライスの写真に心ひかれて、思わず購入してしまいました。

家に帰ってさっそく本を取り出して読もうとしたとき、「待てよ？フカカチって何だっけ？」という考えがよぎりました。付加価値だから、何かに何かをつけくわえるってことだよな？とすると、この本はオムライスに何かを付け加えることで価値を出しなさいっていつているんだな、と理解した筆者は、改めて表紙のオムライスの写真をじーっと見つめて考えました。



その結果、筆者がひねり出した解答は以下の三つです。

- ①オムライスに福神漬を付け加える。
 - ②オムライスにラッキョウの酢漬を付け加える。
 - ③ケチャップをオタフクのお好み焼きソースに変えて、鰹節と青のりもかけてみる。
- ①と②はカレーに添える大定番の二つを、そのままオムライスに応用してみよう！という発想です。③は…もう自分でもよく分かりません。とにかくオムライスに「付加」できるものは何だろう？という角度から攻めてみました。この文章を読んでいるキミも上の写真を見ながら、このオ

ムライスに付加価値をつけるにはどうしたらよいか、ぜひ考えてみてください。

さて本を読み始めてすぐに筆者は、「とりあえずこんなところでひとつ、フカカチさんにも納得していただきましたかね？」という自分の考えがいかに浅はかであるかを突きつけられることになります。どうも付加価値とはそういうものではないようです。

『このオムライスに…』の著者柿内さんは、付加価値を「想定外の価値」と定義づけています。ものの価値には、既存価値と付加価値、そして不要価値があるといいます。既存価値とは「想定内の価値＝それがないと成立しないもの」と説明されています。例えばペンでいえば文字が書ける、時計でいえば時間をあらわす、のようなことだと筆者は認識しました。それに対して付加価値とは「想定外の価値＝なくても成立するが、あることが喜びや感動を生むもの」とあります。「お値段以上、ニトリ(注)」の「お値段以上」の部分が付加価値なのです、という説明は、ああなるほどね、と付加価値を分かりやすくイメージ化してくれました。不要価値とは「なくても成立し、あってもうれしくないもの」だそうです。オムライスに福神漬けが付いていたたり、お好み焼きソースがかかっていた時に、「やったぜ！福神漬けが付いてて超ラッキー！」とか「オムライスのフワトロ感とお好み焼きソースのバランスが絶妙～」というような人はあまりいないかもしれないので、筆者のアイデアは不要価値にあたってしまう気がします。

ちなみに本の中で紹介されていたオムライスの付加価値の例は、①有名なスポーツ選手が子どものころから試合前に必ず食べていたオムライスを、その選手のお母さんが今回だけ特別に作ってくれる勝負オムライス、②オムライスにケチャップで文字や絵を描くメッセージオムライス。例えば「復興支援オムライス」としてお店に出すオムライスに応援メッセージを書き、それをSNSに投稿すればオムライスの代金から100円を復興支援事業に寄付する、③高たんぱく商品がダイエットや美容にいいと人気があるのにのった、卵の数を選べたり、具材を鶏もも肉からむね肉やささみに変更できる高たんぱくオムライス、などがありました。

『このオムライスを…』はこのほかにも、「ハワイでダウンジャケットを売っているのはどうしてか？」「日本で2番目にまずい店」と看板に書かれたラーメン屋の付加価値は何か？」「人がコンビニに行きたくなるのはどうしてか？」「田舎なので何もない、の“ない”という視点を“ある”という視点に転換するとどうなるか？」など、思わずヒザをたたいて「ふーむなるほど！」と言いたくなる話がてんこ盛りの、おもしろタメになる一冊でした。

本を読み終えて自分は、ふと「じゃあ学校にとっての付加価値って何だろう？」と考えてみました。専門の知識を持った教師の授業を受けられる、一定期間在籍し、一定の学力を達成すると卒業資格が与えられる、卒業後にはさらに上位の学校(中学なら高校、高校なら大学)を受験する権利が認められる、などは学校の既存価値です。仲の良い友人がいて学校で過ごす時間が楽しい、尊敬できる教師がいて自分の将来に指針を与えてくれる、他の学校にはない特別な学びの機会があって自分を高めることができる、などは付加価値でしょうか。また、学校には様々な不要価値も存在している可能性もあります。少し複雑なのは、ある人にとっての付加価値がある人にとっては不要価値だったり、またその逆もあり得るということです。それらは文字通り、個人の「価値観」にもとづくものだからです。そして、茨城高校、茨城中学が、生徒諸君に対して、たくさん付加価値をもたらす学校であつたらいいな、もっともっと付加価値が生まれる学校になつたらいいな、とも思いました。

『このオムライスに…』の中に、「自分の付加価値をつくる」という章があります。柿内さんは、会社で営業の仕事をしている女性から悩み相談を受けたことがあるといいます。その女性の悩みは、

- ・自分には人と比べて強みになる点がない。
- ・コミュニケーションにも自信がなく、なかなかお客様に食い込めない。
- ・競合会社に営業でよく負ける。
- ・結果、営業成績がよくない。
- ・自分は営業に向かない性格

といったところにありました。彼女は自分の性格に問題があると思っていたのです。

ところが、柿内さんは彼女から話を聞くうち、彼女が自分で弱点だと思っていた部分が、実は強みなのではないかという考えが生まれてきました。女性は、提案内容自体には自信があるものの「相手(お客)のことを考えると、私の提案することが相手の迷惑になるんじゃないか」と思ってしまうといいます。しかし柿内さんは、「ただ売り込みに来る営業より、自社のことを本気で考えてくれる営業の人のほうがいい」と考えます。女性が自分の弱点と考えていた部分は、実は相手サイドから見れば、彼女の「魅力」になっていた、というわけです。

このように考えると付加価値は、マーケティングや商品開発などビジネスの分野に関わるだけのものではなく、個人の強みを発見し、人生を豊かにするためのキーワードといえるでしょう。おとなしい→内省的、優柔不断→熟考型、仕事が遅い→仕事が丁寧、など視点を変えれば見えてくる景色が変わり、結果、世界が変わる、と柿内さんは述べています。

今、君自身が持っている「付加価値＝想定外の価値」は何ですか？それに気づくためには、物事を相対的に見る視点が必要です。誰もが「自分ってこんな人間」「自分の長所は〇〇で、短所は△△」というような「自己像」を持っていると思います。しかし、一度その思い込み(＝絶対的な視点)から離れて、視点をずらして自分を見ることによって、新しい自己像を発見できる可能性があります。自分の強みが何かわかれれば、それが君にとっての付加価値です。それは、君の毎日をもっとポジティブなものにしてくれるかもしれないし、困ったときに君を助けてくれるかもしれません。将来進むべき道を示唆してくれるかもしれないし、まわりの人たちとの関係をより良好にしてくれるかもしれません。「オムライスはオムライス」、「自分は自分」というような固定概念を捨てて、相対的な視点を持つてみるのが「付加価値マスター」への第一歩といえるのではないのでしょうか。

注)ニトリ。家具やインテリア、家電製品などを販売する量販店。CMの「お値段以上、ニトリ」というキャッチコピーが有名。

※「校長室だより」は、本校のHPにも掲載しています。バックナンバーを読みたい人は、HPの「学校案内」→「校長室だより」からどうぞ。