

2025年7月 事業承継

令和元年 7月24日

 「未来」へ確かな「変革」・・・AMIの使命
有限会社エー・エム・アイ

1. 誕生～就職

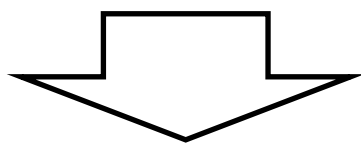
元号	年	西暦	出来事	トピックス	キーワード
	24年	49年	7月11日誕生(和歌山県)	産声が小さかった	
	26年	51年	大阪・生野区に引っ越し 光林寺幼稚園・中退	郷里の薪炭販売	大阪の統制解除
	31年	56年	林寺小学校・病気で休みがち	小2年 母がお好み焼き屋	
	37年	62年	生野中学校・3年時に肝臓病	上位1%をキープ	国民車(パブリカ)
	40年	65年	住吉高校・入学時に半月休む 1年浪人(富士学院)	スタートの遅れを取り戻せなかった	41年サニー・カローラ
	44年	69年	関学商学部 ・ゴルフ同好会	統計・ORの西治先生に会う	42年N360 東大紛争
			・2年の夏に腎炎に	樟葉パブリックHD15 (家庭教師)	スズキ フロンテ
			・3年の冬に就職活動	語学の単位をとって4年で卒業	45年: 万博・マスクー法
			・通学途中のトヨタ系販売店へ	大手2社で落とされる	46年: ドルショック
			・4年の前期に理学部コンピュータ	「コンピュータをやりたい」「賢いか？」	M重工・Tチェーン試験合格
	48年	73年	トヨタオート大阪に入社 <small>社名変更</small>	シミュレーションプログラムで卒論 日産からトヨタ転換した唯一の会社 <small>全日本(日産) 日産(トヨタ) 日産(トヨタ)</small>	48年: 第1次オイルショック

後付けで証拠

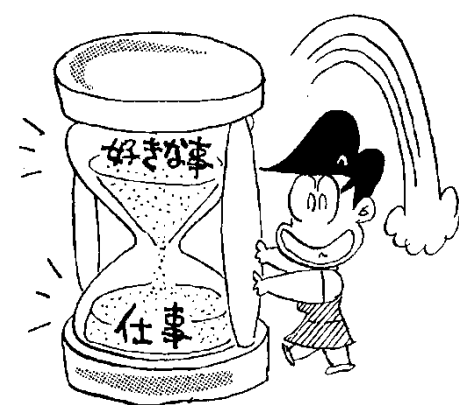
飛んでもない社長

飛んでもない息子

‘FORTRAN’・・・にDNAが反応した。



就職ではなく、コンピュータをやりたい！
(飛んでもない発想)



2. 「クルマが売れるコンピュータ」・・・飛んでもない発想

昭和	48年	73年	トヨタオート大阪に入社 ・社長室配属	日産からトヨタ転換した唯一の会社 企画(日報・月例朝礼・路線・年契)	48年:第1次オイルショック
	49年	74年	・コンピュータを直訴(自己申告)	IBMと富士通で提案見積	
	50年	75年	・IBMがオフコンを発表 ・10月 車庫証明事件 ・12月導入	「ポケット・マネーで買ってやる」 「社長の指示がない」 販売統計・給与計算	汎用機の4分の1の価格 CPU:32KB Disk:13.7 MB
	51年	76年	・人生1度切りの始末書 ・「再建5ヵ年計画」	新車原価計算の統計ミス(ズレ) 車検DM サービスアップソリューション100	出した途端に分かった DMの威力
	52年	77年	・IBMシステム/34発表	端末入力型&マイクロ制御のオフコン IBMプレゼンが経理部長の一声で流れる 部下に仕事 体調を崩す	マイクロ制御 手形管理は後回し
	54年	79年	・結婚(小学校の教師) ・IBMシステム/34導入	お見合い、3度目で求婚 本社系端末処理	タバコをやめた 満30才
			支払サイト:45日を 仕入→回収期間:22日に!	部品(守口)とオンライン処理 在庫・振当・回収管理システム	9600bps 経理部長から感謝
	56年	81年	・山口さん入社	夏に腎炎で3ヶ月休む	社長「回復を待っている」と手紙
	57年	82年	・大阪情報システムがIBM特約店	大阪トヨタの子会社	
	58年	83年	・UOS関西に加盟	社外のソフト開発(3年で1億円)	システム開発の端境期
	59年	84年	・IBMシステム/36GP	N生命の百周年事業で要求処理を開発 F工業のMRP展開をチューニング F紙媒のポケット通信料を半減	現顧問先 現顧問先の元IBM者が担当 現顧問先
	61年	86年	・IBM36/SXでTNS接続	他の販売店に横展開	すんなり接続してトヨタが驚く
	62年	87年	・IBM9370+IBMシステム/36GP	APPC手順で一体運用	大型機をFEP
	63年	88年	・全社オンラインシステム稼働 ・OJT活動	計画通り 車検DMを使う「手順・ツール・トーク」づくり	低成績営業が平均以上に

キーは車検期のお客様 ⇒ 「車検防衛率」(20%台⇒40%台)

3. 経営企画～子会社

システム・ベースを確立⇒戦略活用

飛んでもないミッション

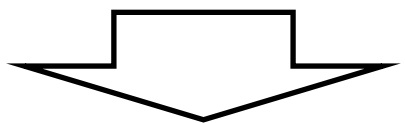
人生のピーク

飛んでもない発想

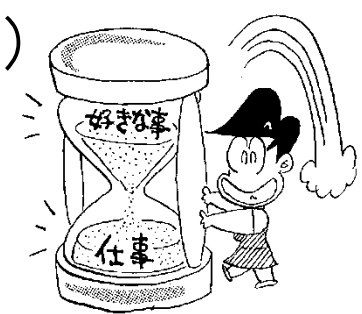
飛んでもない辞表

元年	89年	・経営企画室長(満40才)	システムから離れて何かをやれ!	世間経営者が平均以上に
		・トヨタ物流改善(Jit方式)のモデル店	システムを使うモデル店(他は手作業)	消費税3%
		・IBMのSISプロジェクト	4つの視点(顧客・層別化・計画・業務)	BSCスタイル
		・モニターカンパニー	マイケル・ポーター関連のコンサル会社	
2年	90年	・サービス・イノベーション(SI)	高級車販売店を目指して	91年アリスト予定
		・重点指標管理システム	10項目(割賦販売・テリ内販売・車検etc)	割賦手数料だけで10億円増収
3年	91年	・テレ・マーケティング	IBM電子交換機とシステム接合	セルシオをアリストにひっくり返す
4年	92年	・左遷人事で退職(8月の益明け)	「社長はクルマの道、私はシステムの道」	家庭内の事情もあった
		・大阪情報システム転職(9月)	子会社の実態に驚く	
5年	93年	・特約店事業分離	残存顧客を営業担当	お客様にトヨタ方式は無理を知る
6年	94年	・船井総研の客員経営コンサルタント	他の管理系よりも船井総研の販売系	売れる場所に売れる商品を山積み
		・社内にLCAのDIPSを導入	DIPS概念の「羅針盤」のパッケージ開発	生産管理のノウハウ
7年	95年	・有限会社エー・エム・アイ設立(7月)	手掛けた開発案件の完了	私が元気な内に(サリン・震災)

燃え尽き症候群 .. 人生は一度切り(友人)



しかし、子会社の風土に適合できなかった



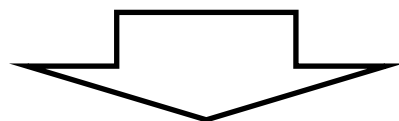
4. 創業～拡大

飛んでもない発想: お客様ゼロ, 経験ゼロからの出発

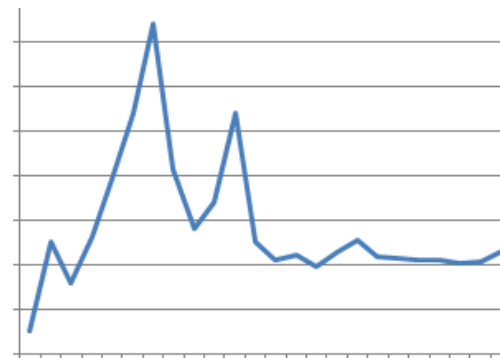
平成	7年	95年	有限会社エー・エム・アイ設立(7月) ・賃貸物件で1Kを借りる ・勉強会開催 ・PL法セミナーを手伝う	手掛けた開発案件の完了 外線からは内線状態 AMIプレティンを毎月発信(郵便)	私が元気な内に(サリン・震災) 夜間は長男が勉強に使用 ワープロ(書院)10円コピー フォローのDM
	8年	96年	・第1号のお客様(友定建機)(4月) ・AMIコンサルティングFresh&Hot情報通信	フォローDMから「うちにも来て欲しい」 Faxちらしのノウハウ蓄積(月2回発行)	診断900万円、月50万円 お客様・友人・知人向け
	9年	97年	・友定建機 16億～20億へUP ・第2号のお客様(T金物) ・事務所(1DK)オープン	Faxちらし・3段活用マーケティング 当て込んで社員H君雇用 15年ローン	3DM(内部・外部・関係) しかし、リコール発生で中止に 資金繰りが厳しく母から400万円
	10年	98年	「Faxちらし・3段活用マーケティング」	ねじ卸・手芸製造卸・洗濯資材商・制服卸	資金繰り回復
	11年	99年	〃	木工機械販売・ココヨ系販社	満50才
	12年	00年	・名古屋でセミナー	電材卸	顧客3社、見込み客10社
	13年	01年	9.11テロ事件 ・名古屋に営業所	洗濯資材商と洗濯屋が危うくなった H君を所長	しかし、大阪の客に引っ張られる
	14年	02年	・山口さん入社 ・名古屋営業所を閉鎖	H君、地元の印刷業へ	2回目の資金繰り悪化
	15年	03年	・IBM系ソフト会社(サラリーマン時代)	顧問契約	AMI通信から

飛んでもない発想


外部環境の急激な変化！



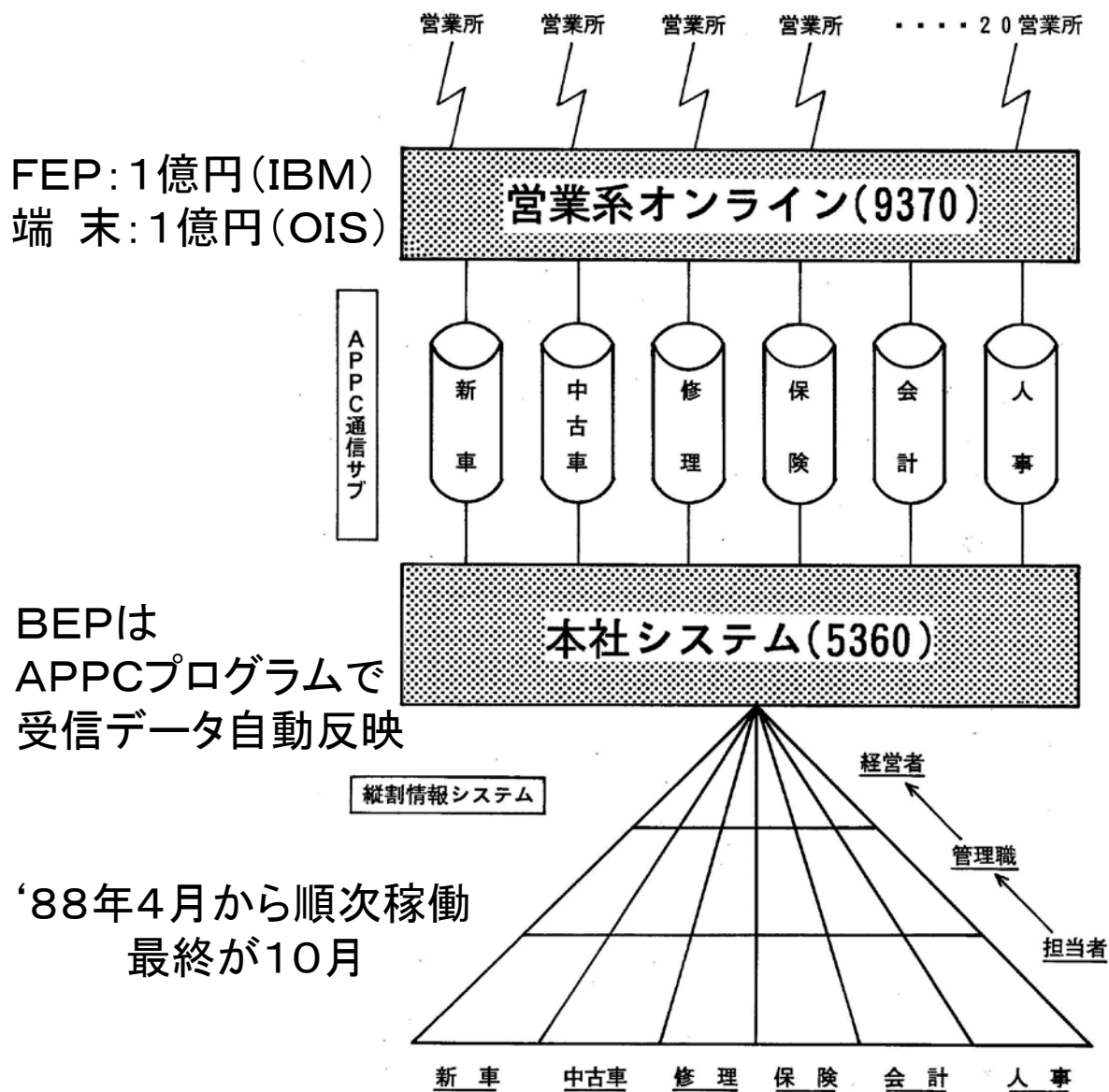
広げ過ぎた屏風！



5. 縮小～安定～事業承継

	14年	02年	・山口さん入社		2回目の資金繰り悪化
			・名古屋営業所を閉鎖	H君、地元の印刷業へ	
	15年	03年	・IBM系ソフト会社(サラリーマン時代)	顧問契約	AMI通信から
	16年	04年	・オール電化推進プロジェクト	Let'sはびe構想、静岡の電材商と	年末に学園前店オープン
			・H製作所 NEDOプロジェクト	イタリア人の研究生受け入れ	資金繰り回復
	17年	05年	・オール電化推進プロジェクトが破綻	奈良南店設立	3回目の資金繰り悪化
				京都・和歌山	
	19年	07年	・オール電化推進プロジェクト終了	縮小均衡へ	
	20年	08年	自宅のローン完済		
			「ちょっとの差」Web出版		
			大阪商工会議所入会	経営サロン、セミナーetc	
	21年	09年	年金基金	資金繰り安定	満60才「おまけの人生」
			三男 自宅待機		
	22年	10年	・丸福産業	京都の木工機械販売の紹介	 <p>メルマガ :週1回発信 ・653号 ・添付資料 ・ブログ FB :ほぼ毎日</p>
			三男 入社		
	23年	11年	恵美さん次男と遠距離恋愛で結婚		
	24年	12年	事務所ローン完済		
			・同友会再入会		
			・経営革新計画承認		
	26年	14年	妻が急死	経営者保険に加入	年金
	29年	17年	「ちょっとの差」製本		
			将男、彦根へ(半年)	人生初の自炊	
	30年	18年	日本政策金融公庫(商工会議所)	マル経融資(100万円、2年)	低利融資ルートづくり(事業承継用)
			・丸福産業 業務委託契約	三男の「やる気」が出てきた	
令和	元年	19年	満70才		
	7年	25年	事業承継(予定)		

6. 飛んでもない発想



‘88年4月から順次稼働
最終が10月

《実現の為に方法を考える》

IBMが無料で

IBM: 営業所会計・保険
: 新車販売システム
(OIS)

OIS: サービスシステム
: 中古車システム

OISに2000万円

キーはPM能力!

7. 変革・革新①

《 Strategic Transformation 》

戦略：組織がなりたい姿（飛んでもない発想）

例：高級車販売店になる

（経営コンサルタント）

戦術：戦略実現のための手段・方法

例：下取車の再販売能力

（Faxマーケティング）

戦闘：戦術実践のための能力向上

例：外車を含めた査定能力

（Fax原稿制作技術）



やり続ける事＝やり続けられる事
＝次から次へ課題
＝創発進化

ビジネス・モデルを再構築

7. 変革・革新②

変革・・・未知の分野へ
革新・・・新技術

改革・・・組織的実践
改善・・・個人的実践



創発進化

= Σ (ちよつとの差)

・・・変化の連続！

戦略・戦術・戦闘があつて
のOJT活動！



僅か30分、されど30分の「働き方改革」

30人 \times 0.5時間=15時間(約2人分)

7.5:8.5 \div 1:1.13

7.5²:8.5²=56.25:72.25 \div 1:1.28

7. 変革・革新③

「縁」・・・他人との出会いで変化が始まる

船井総研・タナベ経営・日本LCA

「運」・・・変化に対応できるか否か

退職金・生保・個人年金・財形・・・

「つき」・・・DNAが反応

「売る」>「管理」

8. 弊社の特長



売上 = 実績 + 注残 + 日銭 + PP + SP

希望

経営革新:
V字回復のシナリオ
(方針・ツール・手順)

デザイン:
形は心を動かす

システム:
事実を命令する

担当		月未用		中間用		月未用	
担当者	担当	目録額	当月実績	途中実績	8,002	8,002	8,002
堀内久嗣	売上	0	17,988	17,934	各地予定額		18,958
	粗利	0	2,945	+α上載			
	利益率	0.0%	16%	目標	17,934		

地	既存顧客名	前年度 平均売上	売上 目標	当月 実績	途中 実績	受注分 予定額	月末 予定額	+α 上載	目標	粗利額 実績	利率 実績	注月 見込み	取る為の商品・行動
丸尾鹿野島		2,637	2,000	2,384	1,007	1,000	2,000		2,000	351	14.7%	2,000	大口物件予定有
国鉄資材		2,211	2,700	2,126	267	82	2,000		2,383	403	19.0%	2,000	
片山鹿島		658	1,000	904	374	26	400		652	110	12.2%	800	
片山福岡		459	300	191	29	29	200		429	26	13.6%	200	
味噌工(南星機械)		500	600	373	149	200	400		499	109	29.2%	600	決算明け期待
末松商事		309	400	548	188	18	100		304	90	16.5%	500	特注品受注済み
市丸板根ROCKY-DOHIMARU		736	1,000	1,184		1,673	1,673		209	17.7%	800	約40万程度注残有	
馬場喜造商店		253	250	386	214	81	100		395	45	12.2%	250	
宮友商会		50	50	248	42		42		42	16	6.5%	250	寸切受注済み 約20万
アートマン		177	200	70	30		100		160	23	32.9%	150	

担当者	種別	内容	備考
堀内久嗣	新規先	問い合わせ先について可能な限り極力訪問して関係	ローコスト展示会も出張検討
	休眠先	大手中心に再訪問再開	高機能カタログ活用で訪問
	再訪先	休眠先同様バンク先顧客選別して訪問	高機能カタログ活用で訪問
	休眠再訪先	顧客接点改善活動	

既存顧客名	順位	変動	伸率	比較	目標	重要取引顧客(事業売上上位と重要のみ記入)
丸尾鹿野島	3	1,800	93%	70%	2,200	120%
国鉄資材	2	2,295	98%	104%	2,400	105%
片山鹿島	6	908	101%	120%	850	105%
片山福岡	1	298	42%	45%	200	97%
味噌工(南星機械)	9	670	103%	134%	700	105%
末松商事	4	428	92%	138%	400	94%
市丸板根ROCKY-DOHIMARU	7	1,066	110%	148%	1,300	118%
馬場喜造商店	32	324	93%	135%	350	102%
宮友商会	34	248	96%	144%	250	108%
アートマン	29	160	80%	100%	150	107%

四半期見込: ベース + 長期注残 + 見積 + α

飛んでもない発想
 ・経営企画室と
 ・情報システム部

075) 661-2171
FAX 075) 671-8075

丸福産業は、情報発信型商社を目指します。

マルチアイボルト
エム・エフ・フランケン

特殊ねじ

プロユースのこだわり商品

- ステンレスのクリップ止付ボルト
- ステンレスのクリップ止付ナット
- ステンレスのクリップ止付ワッシャー
- ステンレスのクリップ止付スペーサー
- ステンレスのクリップ止付ナット
- ステンレスのクリップ止付ワッシャー
- ステンレスのクリップ止付スペーサー
- ステンレスのクリップ止付ナット
- ステンレスのクリップ止付ワッシャー
- ステンレスのクリップ止付スペーサー

丸福産業 今月のイチオシ!

- ねじ
- 配管材料
- 切削・測定・作業工具
- 物流機器・工場用品
- 自動化関連機器

特選ねじ

- 自在に重量物を吊り上げ! マルチアイボルト
- 従来のマルチアイボルトとは異なり、パネライボルトと同等の強度を誇る
- マルチアイボルト ハイブリッド
- 高強度ステンレスボルト Bumax

最新情報

- 11月1日 「丸福産業」の最新情報をお届けします
- 11月18日 「丸福産業」の最新情報をお届けします
- 9月16日 「丸福産業」の最新情報をお届けします
- 9月16日 「丸福産業」の最新情報をお届けします
- 7月16日 「丸福産業」の最新情報をお届けします
- 6月15日 「丸福産業」の最新情報をお届けします
- 5月22日 「丸福産業」の最新情報をお届けします
- 5月15日 「丸福産業」の最新情報をお届けします
- 4月15日 「丸福産業」の最新情報をお届けします
- 3月17日 「丸福産業」の最新情報をお届けします
- 3月14日 「丸福産業」の最新情報をお届けします
- 2月10日 「丸福産業」の最新情報をお届けします
- 3月1日 「丸福産業」の最新情報をお届けします

丸福産業 マルチ通信

暑い夏、送給は「今でしょ!」

今年も暑い夏がやります。工場扇で経費節減!

安心の全閉式モーター!

①工場扇(ZEPHIREキョウゴタイプ) TRUSSO

②再剥離 低VOC不織布両面粘着テープ

③オーソトク

④皮革保護剤

⑤繊維保護剤

⑥塩酸

⑦エリゲール

⑧エリゲール

⑨エリゲール

⑩エリゲール

⑪エリゲール

⑫エリゲール

⑬エリゲール

⑭エリゲール

⑮エリゲール

⑯エリゲール

⑰エリゲール

⑱エリゲール

⑲エリゲール

⑳エリゲール

㉑エリゲール

㉒エリゲール

㉓エリゲール

㉔エリゲール

㉕エリゲール

㉖エリゲール

㉗エリゲール

㉘エリゲール

㉙エリゲール

㉚エリゲール

㉛エリゲール

㉜エリゲール

㉝エリゲール

㉞エリゲール

㉟エリゲール

㊱エリゲール

㊲エリゲール

㊳エリゲール

㊴エリゲール

㊵エリゲール

㊶エリゲール

㊷エリゲール

㊸エリゲール

㊹エリゲール

㊺エリゲール

㊻エリゲール

㊼エリゲール

㊽エリゲール

㊾エリゲール

㊿エリゲール

9. 「Faxちらし・3段活用マーケティング」

「Faxちらし」3段活用マーケティングセミナー

厳しい時こそ「考動」だ！ 「考動」＝「計画」＋「変革」＋「ムダとり」

開催要綱

日時：平成10年2月2日（月）
午後1:30～4:30

場所：大阪府立女性総合センター
（ドームセンター）電話06-910-8500
大阪府中央区大手前1-3-49

講師：羽野 正喜（界社社長：「どちの」と読みます）
船井興研・経営経営コンサルタント

主催：有限会社 エー・エム・アイ
大阪市阿倍野区天王寺町北1-8-47-411

費用：8,400円
（消費税含む）
お問い合わせ先
担当：服部
06-713-4161（代）

「Faxちらし」で「考動」を実践！
「形」に表せば90%理解される！
「ちらし力」×「コミュニケーション力」

＜こんな方にお勧めいたします＞

- ☆既存顧客のリピート率を高めたい方
- ☆卸の営業力に不満を感じている方
- ☆営業エリアを拡大したい方
- ☆営業マン不足に悩んでいる方
- ☆ズバリ、売上を伸ばしたい方
- ☆売れるFaxちらしの作り方を
知りたい方
- ☆もつと効率のよいFaxちらしの
使い方を知りたい方

当日、ちらし・
カタログ・パンフ等
ご持参下さい！
ご指導いたします！

これは「本物」！
業績ガンガンUP!!

わずか26円の
訪問コスト!!

＜3段活用＞の構成とは
①「Faxちらし」の進め方
②「テレ・フォロー」の進め方
③「ツール」づくりの進め方

＜セミナーの講演スナップ＞

お申し込みはこの用紙で
このまま下記問でFaxして下さい！
Fax番号 06-713-4162

会社名	電話
代表者	Fax
住所	
参加者	
参加者	
業種	
社員数	名 年商 億円

折り返し「詳細ご案内」をお送りいたします！

《技術革新》

コンサルも「商品」⇒「お客様」の構図

AMI 「未来」へ確かな「変革」・・・AMIの使命
有限会社エー・エム・アイ

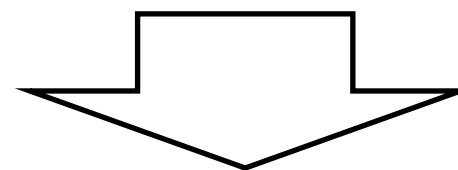
< 11 >

10. 「過去オール善」



コンサルタントの「道」は

- ・売上を伸ばす
- ・経費削減する

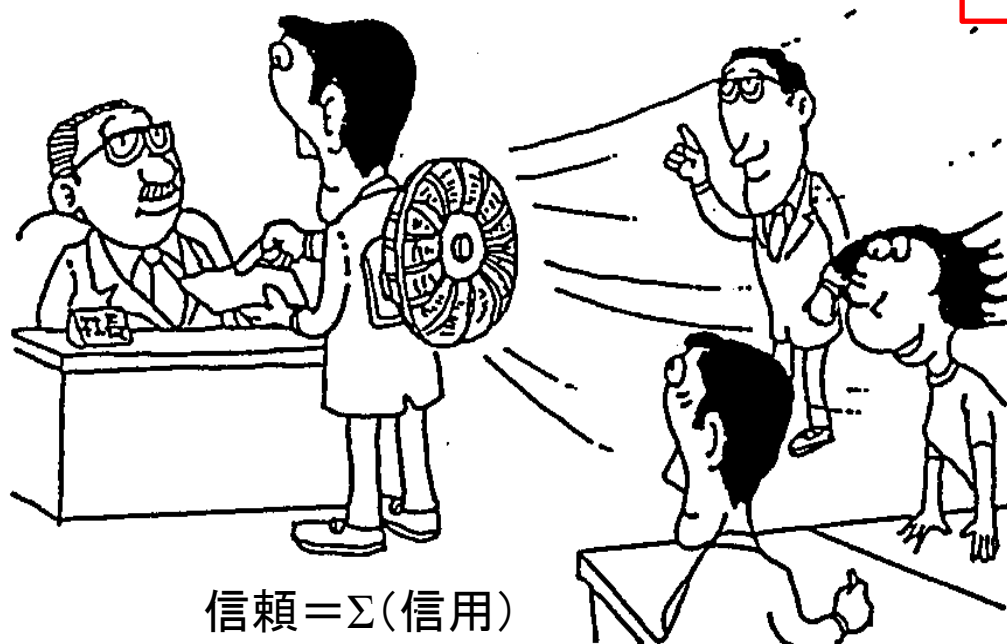


経験に裏付けられた自信

「若さ」=「信念」x「自信」x「希望」
(道) (経験) (願望)

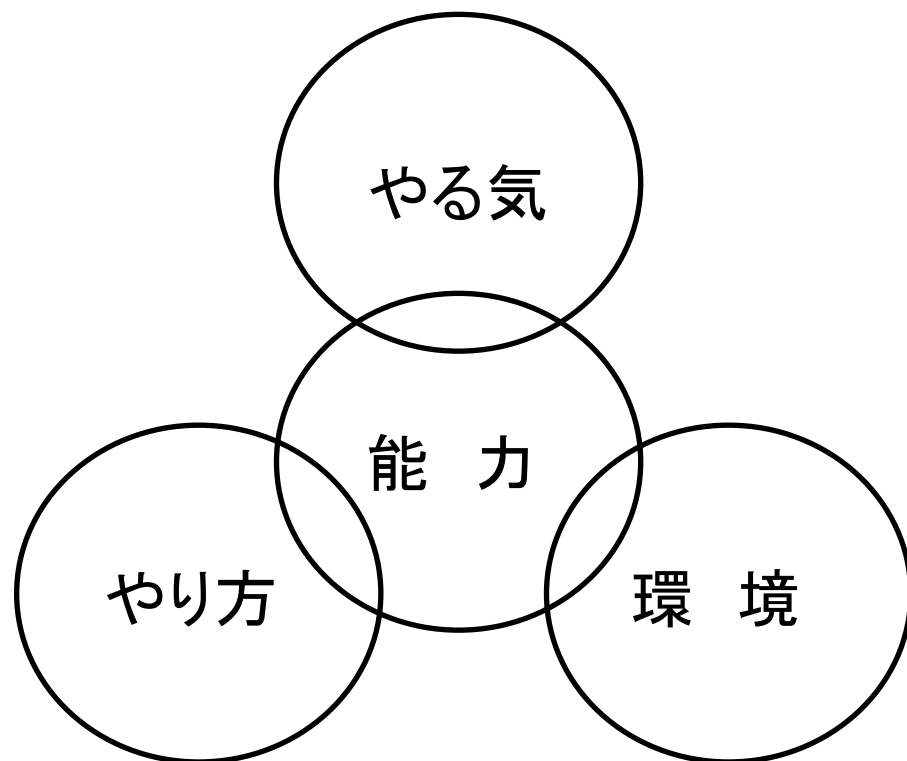
11. 社風を吹かす

- ・飛んでもない事を言い出す人
- ・出来ると閃く人
- ・トコトン閃きを実践する人
- ・横展開する人



上司が部下を見抜くには3年かかるが、
部下が上司を見抜くのは3日で見抜く

12. 「やる気」にスイッチ



「やり方」x「環境」⇒「やる気」
「やる気」＝「お客様の支持」



壁を突破する事で自信とやる気！

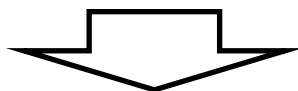
13. 6年かけて事業承継①

日本ジャバラ工業の田中社長

- ・経常利益率20%
- ・自己資本比率50%

中小企業家同友会「3つの目的」

1. よい会社を目指そう
 - ・自主的近代化と強靱な財務体質
《見える資産》
2. よい経営者になろう
 - ・人材育成
《風土》
3. よい経営環境を目指そう
 - ・お客様、仲間、金融機関etc
《見えない資産》



まずは、ベースを確保して
順次、自分の道を切り拓く

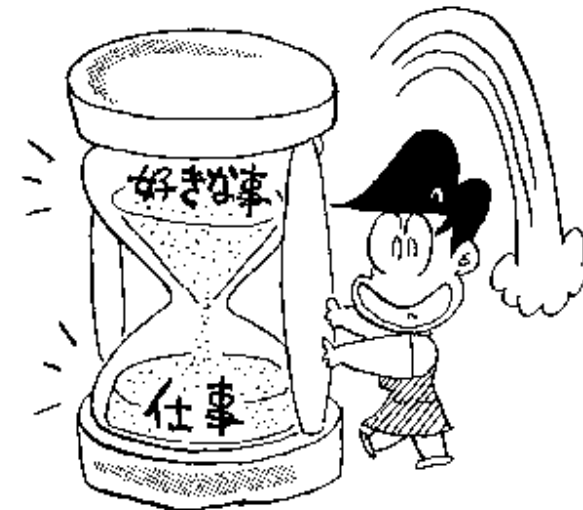
$$\text{サービス・アブソープション} = \frac{\text{不変部門の収益}}{\text{販売管理費}} \geq 100\%$$

14. 6年かけて事業承継②

心:AMI(仲間)
観:情報で先進的経営
学:Faxマーケティング
術:Faxちらし
体:ちらし制作

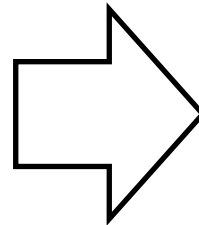


《 Strategic Transformation 》



心:AMI(仲間)
観:情報で先進的経営
学:情報システム
術:システム・エンジニア
体:アプリ開発・運用

創発進化



心:AMI(仲間)
観:情報で先進的経営
学:?
術:?
体:?

企業なら100%普及のFaxから始めHP、システム・・・次は？

14. 6年かけて事業承継③

1. 基本習得 (自社の経営理念) (基本言語)	1ヵ月目
2. 自社パッケージ(社内) (コーディング) (単体テスト) (統合テスト)	1年目
3. 自社パッケージ(社外) (詳細設計) (概要設計) (要件設計)	3年目
4. チームリーダー	5年目
5. プロジェクトマネジャー	10年目
6. 管理職・役員	

飛んでもない発想はあるか？

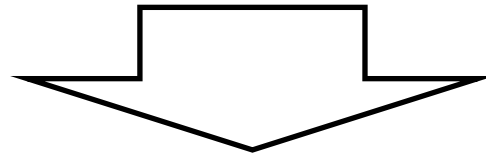
プログラマー

システム・エンジニア
(梅檀は双葉より芳し)

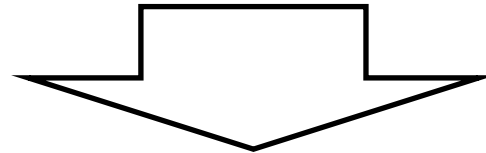
故福井社長・・・「ブローカー」より「ストッカー」を目指した

15. あと30年

2025年・・・創業30周年
・・・大阪万博
・・・満76才(遊行期)



体力的には確実に「下り坂」



飛んでもない発想はあるか？

「百歳現役」を目指しサイクリックに生活
目指すモデルは禅宗の僧侶

ご静聴ありがとうございました。

事業承継というテーマでしたが、

「道」＝「自分らしく生きる」

という事が皆さまに伝われば幸せです。

これからもよろしくお願い申し上げます。