

2010年の回顧と反省

1. 2010年の回顧(重大ニュース)

私は、サラリーマン時代から年末に「回顧と反省、来年の展望」という形で社長にレポートしていました。今回は、「重大ニュース」という形でその一端を皆様にご紹介したいと思います。

右掲は、その各項目です。何よりは、昨年、お客様が入院されて契約が切れた為に、社員の前澤さんに、やむなく一端解雇して外注という立場で手伝ってもらう形になっていましたが、5番目にあるお客様の紹介で新規契約ができたので、4月から社員として再入社して頂きました。しかし、実は、個人的な事柄なのですが、その前澤さんと東京にいる次男が遠距離恋愛を進めていて、この8月に婚約し、来年、結婚という運びとなったのです。また、さらに、京都にいる長男が7月に結婚し、8月には、昨年からアルバイトしていた三男将男が入社して、得意のIT技術を活かすという方向で、当社の幅を広げてくれる事になったのです。本当に、「嬉しい」ことが続きました。

2010年の十(重)大ニュース

1. 前澤さん再入社
2. 将男が入社(IT技術担当)
3. 長男が結婚
4. 次男が前澤さんと婚約
5. 紹介で新規顧客獲得
6. 将男がアクセスで
ねじ在庫管理システム納入
7. 大阪商工会議所でセミナー
8. 文書スキャナー導入
9. お客様の監査役に就任
10. MMQCが本格化

2. 若いエネルギー

今、当社は、山口君(SE)、前澤さん(デザイナー)、将男君(SE)私を含めて4名体制になっています。私は61才で山口君は52才という事で超ベテランの域に入っていますが、前澤さんや将男は若さ発揮して、次々と新しい分野を開拓してくれています。

例えば、前澤さんは右掲の医療技術関係の小冊子を外部の編集者と組んで作成し、イラスト・デザイナーの才能を伸ばしてくれました。また、文書スキャナーも前澤さんが新しいタイプに代替したので、その旧機を安くわけてもらったという背景があります。私は、61才になり「新しい物」への関心が薄れていくのですが、若い人たちは、製品の進化に敏感なので、どんどんチャレンジしてくれています。

将男君は、IT技術者として、アクセスというソフトでシステム開発を行って「ねじ在庫管理システム」をお客様に納入してくれました。会社として「業務改善」を進める上で、コンピュータ利用は避けて通れないので頼もしい存在となっています。現在は、アクセスで「顧客接点戦略」をマネージメントするソフトを開発しており、当社としては初のソリューション開発になり、実際にお客様がモデルになってくださり、ソフトの使い勝手を試して頂いています。この開発が终れば、完成度の高いソリューションとして、一般に販売して行きたいと思っています。

このように、若い人たちのお蔭で「技術」的進歩を取り入れられるようになっていきます。新しい進歩には「お金」も必要になりますが、それに以上に、「商品」として販売できる事が可能になり、商売の幅が広がりました。私が本来、サラリーマン時代から温めている営業支援関係のソフト開発も可能になり、さらに、会社の魅力を高めていく事ができるようになりました。「前途洋々」という訳ではないですが、あれもこれもとアイデアが湧き、文字通りEnjoy&Funを実践しています。



3. その他(反省)

今年、新規のお客様が1件増えた事と、あるお客様の監査役に就任した事がちょっとしたエピソードです。前者の新規のお客様は、実は、既存のお客様からのご紹介だったのです。販売促進の経営コンサルタントをしています。実は、新規獲得の営業活動が難しいのです。確かに、大阪商工会議所などで講演させて頂くのですが、いわゆるNext Action のキッカケが作れないのです。当社は「会わずに売る」が信条なので、Fax 通信やメルマガなどで「さり気ない営業」を心掛けていますが、本来なら、営業担当がいてフォロー営業があるとより効果的なのです。こういう状況なので、お客様のご紹介が一番うれしい訳です。本当に、感謝しています。

また、後者の監査役に就任した事ですが、このお客様は、サラリーマン時代にコンピュータのソフト開発した(‘85年タイガース優勝の年)こともあって、丁度、10年前から顧問として仕事をさせて頂いています。10年経って、役員などの更新時に併せて監査役も更新ということで、私にご依頼が来たのです。いつも、講演などで「新規は人脈、リピートは品質」とお話していますが、長いお付き合いの信頼の上でのご依頼でした。誠に光栄なことで喜んでいきます。

反省という点では、自社の経営革新のスピードがようやく向上する兆しになって来たことです。「革新」は「技術」や「商品」「サービス」などが引き起こすのですが、当社の経営革新は、三男が入社してソフト開発を始めたことで始まったのです。もちろん、「看脚下」で自社のお客様の「業務改善」のソフト開発から手始めているのですが、これで、今までのコンテンツを中心とした技術にIT技術が加わった事で、「推進エンジン」となるソリューションが出来たのです。

ソリューションの概要は、

☆コンタクト管理: 日報を通した営業とお客様との関係、商品を通したお客様との関係を見る

☆商談進捗管理: 個別商談の進行具合を管理して、インサイド・セールスを可能にする

☆営業支援: Do指示による営業活動指示、営業資料の送付

という3本柱の「顧客接点戦略」システムなのです。これにより、当社は「ソリューション」を持つことになるのですが、既存のコンテンツを中心としたコンサルティングに深みを作ってくれるのです。確かに、開発費用が必要になるのですが、それ以上に来年に向けて期待が膨らむところです。ご期待ください。

【まとめ】

1. 十(重)大ニュースを書くことで1年の進歩が伺われる
2. 若い才能が、それぞれ「革新」を引き起こし始めた
3. 来年に向けて「ソリューション」開発を行なって行きたい

【AMIニュースのバックログは<http://www.web-ami.com/siryo.html> でご覧になれます！】