

2011年の展望

1. 2011年の課題

今年は、満62才になります。孔子の教えでは「耳順」の3年生になります。昨年8月に三男が入社して、IT技術を磨いてくれて、お客様へ「業務改善」につながるソフトを開発して納入できるようになりました。息子の成長が会社の新しい柱に育つことにつながるので非常に楽しみです。その為にも、孔子の教えに従って「耳順」を実践して行きたいと思っています。

しかし、「目標」を与えないと成長の方向性が一本の延長線上につながらなくなるので、大きな方向性を見失わないように配慮しながら、順次、指示を出して行きたいと思っています。

大きな方向性とは「顧客接点戦略」であり、右掲のSFAと呼ばれる5要素を統合する営業支援システムを指します。この5要素を開発して、しかも「統合」して運用するものでありますので、結構、壮大なものになります。開発には「経営者の妄想」が必須なのですがこの5要素を統合したシステムは、お客様の営業形態を大きく変革するもので、自己の主張する「会わずに売る」をサポートするシステムになります。

このような大きな事柄もありますが、身近なところでは、次男と前澤さんが結婚することで発生する遠距離勤務という課題が発生します。当社の基本は「コンテンツ」でありますから、前澤さんの技術がどうしても欠かせないので。幸いにも、インターネット時代なので、スカイプなどのコミュニケーション手段もありますので、実践が可能と思っています。

その他にも、IT技術を使った「業務改善」をドンドン進めて、お客様の「効率化」を実現して行きたいと思っています。マクロには「顧客接点戦略」なのですが、ミクロには個々の企業に応じたカスタマイズが必要になって来るのです。お客様の負担にならない「投資」で業務改善のカスタマイズでお役に立ちたいと思っています。そして、可能であれば、営業社員を採用して、企業を組織運営できるようにして行きたいと思っています。

2011年の課題	
1.	顧客接点戦略のソリューションを開発し、販売する
2.	次男と前澤さんが結婚
3.	それに伴う遠隔勤務体制の確立
4.	業務改善でIT技術を活用
5.	営業社員を採用



2. 強く生きる

右掲は、トヨタ販売店時代にトヨタ方式の鏝本先生から教わった「訓」です。今年は、創業して16年になりますので、30年の後半に突入しているのです。当面は、20年(2015年)を目指す訳ですが、何よりも健康管理が重要になって来ます。

62才になるので、ダンダン体力的に無理が利かなくなりますが、意識は「若い」ままなのです。この現実とのギャップを意識しながら、将来への準備をして行かなくてはならないのです。特に、一昨年、坐骨神経痛を引き起こしてから、あまり、強い運動をしなくなっています。人間は、一度、緩めるとそれに馴染んでしまって、反転するのは非常に難しいのです。健康面でも同じで、よい習慣を身につけるようにしたいと思っています。

具体的には、Enjoy&Funの精神を実践して、多くのことにチャレンジして行きたいと思っています

トヨタの鏝本先生の教え	
10年続ければ、必ず、達成できる	
20年続ければ、プロになれる	
30年続ければ、神様になれる	

す。「好奇心」こそが身体を動かすエネルギーと思っています。いろんな事に興味を持てるようにしたいと思っています。幸い、周囲に若い人がいるので、彼らの興味にも関心を持ちたいと思っています。なかなか、ついていけないので、若い人に疎んじられないように心掛けたいと思います。また、自分の好きなゴルフを再開できるように体力的な補強に努めたいと思っています。メンバーであるグロワールゴルフ場は、道路状況がよくなり自宅から地道だけで約50分の距離になっています。ぜひ、ゴルフを楽しめるようになりたいと思っています。

3. 持続できる事＝才能

右掲は、経営安定の3原則として考えているものです。まず、健康という事が重要です。「健全なる精神は健全なる身体に宿る」と言われています。健全なる身体のベースは「健康」でありますから、これが一番の課題なのです。2番目は、金銭的な面なのですが、そのベースは禅の教えの「一日不作、一日不食」なのです。お客様にご奉仕することで対価が発生すると考えています。幸いにも、ローンは完済しており、かつ、私も家内も年金の報酬比例部分を頂くようになっているので、損してもよい範囲を決めて、その範囲内でEnjoy&Funを実践したいと思っています。これは、非常に大きなアドバンテージと思っています。最後のトラブル回避ですが、当然の事であり、「矩を超えず」をわきまえたいと思っています。

経営安定の3原則

1. 皆が健康である
2. お客様に奉仕して「一日不作、一日不食」の精神で邁進する
3. トラブルに巻き込まれない

これら「経営安定の3原則」を基本にしながら、私は、生涯のテーマである「会わずに売る」を追求して行きたいと思っています。トヨタ販売店時代に味わった悔しさをバネにして、平成6年、船井総研で客員経営コンサルタントの資格をとり、「Faxちらし・3段活用マーケティング」を商品として「会わずに売る」を追究して来たのです。これは、「悔しさ」というバネが働いているので、少々のことでは揺るがないと思います。すでに、15年以上も続けています。「持続できる事＝才能」とすれば、自分の天性の才能を発揮していると思っています。Enjoy&Funの精神で、これからを楽しんで行きたいと思っています。

【まとめ】

1. 「目標」＝「顧客接点戦略」＝SFAの5要素
2. 「好奇心」を絶やさずEnjoy&Funを実践
3. 経営安定の3原則を実践

【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！】