

「十大ニュース」

1. 十大ニュース

いよいよ、今年も押し詰まって年末になりました。こういう機会に1年の棚卸をするという事も意義のある事です。右掲は、当社の「十大ニュース」を書いてみました。報道関係では「重大ニュース」というようですが、私達では「十大ニュース」として、トピックスを拾い出すという方法から始めるのが良いと思います。

私も、同じなのですが、いきなり「十大ニュース」と言われても思い出せないのが通常なので、手帳や記録を振り返ることになります。私は、毎月末に「クロノロジー」としてトピックスを書き残すようにしています。その中からピックアップしたものです。まあ、皆さんにご披露するので「都合のよい事」ばかりですが、それでも、一年の流れを振り返るには十分な手掛かりになります。「この一年で、どう進化・進歩したか？」と自問する機会になっています。

と言うのは、これもカンタンなPDCA管理の手法の一つなのです。すなわち、毎月1ヶ月を振り返る際に、定量的な面では業績をチェックするのは当然のことですが、それだけでは「質的」な進歩が測れないのです。定性的な事柄を書き上げる中に「課題」となるモノも多く含まれているのです。この「課題」を発見することが重要なのです。船井総研で勉強した時に、PDCAサイクルは「Check」から始まるC⇒A⇒P⇒Dと教えられたのを思い出します。確かに、いきなり「Plan」というのは苦しいものがあります。問題点を認識し、優先順位をつけて「課題」化して「行動計画」を立てて「いつまでに」と決めて進めることが重要だと思います。

少し具体的になりますが、7月に「経営革新計画」が承認されたとありますが、これは、4月に大阪商工会議所を通して「経営革新」の申請をした事から始まったのです。当初は、府庁の担当者が「ソフトウェアではユニーク性を立証するのは難しい」と難色を示したのですが、何度も交渉して、その度に証明する文書を作成するという繰り返しを行いました。途中で、へこたれそうになりましたが、長年の課題を信念で実現したユニーク性の高いCRMソフトなので、最後まで前向きに通すことが出来たと思います。

このように、「十大ニュース」の背景には、それぞれドラマが隠されていますので、それが実ったという事で意義があるのです。「壁」にぶつかって突破したという事柄が重要なのです。組織として、個人として、この「壁突破」で「質的」な向上があると思います。昔、長嶋さんが「メイク・ドラマ」と表現しましたが、ポジティブに「壁」にチャレンジすることが重要です。これは、個人としても、組織人としても同じであります。これからも、ポジティブに「メイク・ドラマ」で「課題」を決めて「投資」を含めてチャレンジャーとして「壁突破」を目指して行きたいと思います。

2. CRM元年

仮に、10年先から2012年を振り返ってみると、きっと、「CRM元年」と呼ぶと思います。もちろん、いきなり「CRM」という訳ではないのです。サラリーマン時代にトヨタ系販売店でシステムを担当して「クルマが売れるコンピュータ」をテーマに約20年従事し、トヨタのCR活動を「当たり前基準」としてシステムでお客様との関係性を可視化することを行っていたのです。

従って、この時の体験がベースなのです。その上に、船井総研で勉強して独立して17年の経営コンサルティングの体験も加わっています。この体験を三男将男が入社して、京都のお客様をモデルにCRMソフトを開発してくれたのです。このソフトの特長は、中小の販売業向けにグループウ

「十大ニュース」

- 1月: 中小企業家同友会入会
- 4月: Facebook (FB) を始める
- 5月: ダイエットを FB 宣言
- 7月: 「経営革新計画」を承認される
- 9月: CRM ソフトのルート営業版納入
- 10月: 大阪商工会議所「勤業展」出演
「業務改善セミナー」を講演
- 11月: ビジュアルスタジオ導入
経営指針セミナー3コース受講完了
半年で10kg減量。
- 12月: 大商の経営相談室エキスパート

エアの機能をベースにしなが、販売管理システムのデータと連動して、

- ・営業担当者とお客様のコンタクト状況を可視化する
 - ・お客様との間で起こっている見込案件をSP⇒PP⇒クローリングと段階を可視化
 - ・既存のビジネスの状況を可視化
 - ・これらを通して「当たり前基準」に従って「Do指示」を出す
- という3つの可視化と1つの基本ルールの実践が基礎となっています。

この応用バージョンとして、保険代理店向けの業務改善システム、メンテナンス業界向けの業務改善システムとして派生しています。

3. 新しい習慣

個人としても「ダイエット元年」と振り返ることが出来ると思います。今まで、何度もダイエットをしたことがあるのですが、63才になって再挑戦しました。その背景は、1月に大阪府中小企業家同友会に再入会したことに遡ります。再入会というのは、10年ほど前に半年程入会していたからです。この時の印象は、自社の混乱期も重なって、余りよい印象ではなかったのですが、京都のお客様が熱心に活動されているので否定ばかりできないので再入会することにしたのです。

10年の歳月が流れていたのも、同友会の支部活動もメーリング・リストで情報伝達されているし、支部の方がFacebook (FB) で支部のグループをつくられるなどの活動されていたのです。私もFBを始めて、支部の皆さまと交流するだけでなく、古くからの知り合いの方ともFB友達になりFB経由の交流をするようになったのです。

こんな時に、体重が93kgを超えて「ひざ」に痛みが出るようになり、思い切ってダイエットを始めることにして、「ごめん、今日からダイエットするので、半分にする」と妻に宣言したことをFBに書いたら、東京の山田さんが「公開ダイエット」とすかさず突っ込んでくれたのです。これをキッカケにしてFBでダイエットの状況を公表するようにしたのです。毎晩、「本日のダイエット報告」として発信し続けています。この報告することでモチベーションの維持になりました。

私のダイエット法の仕掛けは

- 1)レコーディング・ダイエットとして、食べたものをエクセルに記入する
- 2)その食べたものをWebで「〇〇のカロリー」と検索して、大体のカロリーを調べエクセルに記入
- 3)その日の総カロリーを計算する
- 4)現在、体重:83kg、年齢:63才、職種:低運動で日常の摂取カロリー2193Kcal
- 5)目標接種カロリーは2000に設定なので、毎日、193Kcal アンダーで月に約5790Kcal
- 6)ウォーキングでの消費カロリーは、同じ条件で30分ウォーキング(2.5km)では150Kcal
- 7)従って、(摂取カロリー) - (ウォーキングでのカロリー) - 2000 = その日の過不足カロリー
- 8)1kgのカロリーは7200なので、差額カロリー:5790を引くと1410カロリーです。これを30日で割ると日当たり47カロリーアンダー(大体は可能)とすれば、月に1kg減量できるという構図です。このやり方で、さらに、75kgに向かって行きます。

4. その他

大阪商工会議所経営相談室のエキスパートに登録し、同じく大商の「勸業展」に出展して、モデル企業の募集を行いました。これらを通して「仕掛ける」ことの重要性を再確認しました。自分の財政に大きなダメージを与えない範囲で「投資」することで「革新」⇒「変革」に展開していくチャレンジを痛感しています。

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