

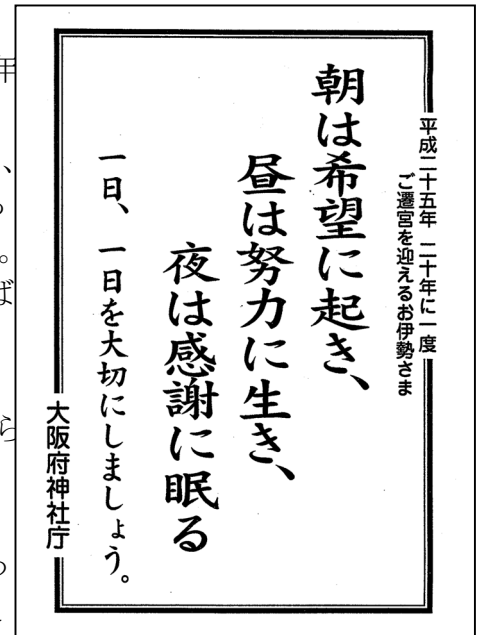
## 「新年の抱負」

### 1. 大阪府神社庁のお札

新年あけましておめでとうございます。皆様にとって、2013年は、どんな年になるでしょうか。右掲は、大阪府神社庁が配布している「お札」で、12月のメッセージです。私は、ほぼ、毎朝、氏神様をお参りするコースで出社しています。何も信仰心から始めたという訳ではなく、ダイエットという目的で始めた事です。

しかし、毎日のようにお参りしているとご利益もあって、例えば、自宅⇒神社⇒事務所のコースは2.5kmあり、約30分で歩くのですが、丁度良いウォーキングになっています。私の場合、30分のウォーキングは150Kcalに相当するようで、5月末から始めたのですが、10kgの減量になっており、高血圧だったのが随分下がって来ました。

さて、この「お札」ですが、毎回、素晴らしいことが書かれてあり、その度に Facebook など公開して来ました。今回は、Facebook での評判もよく、シェアや「いいね」を沢山頂きました。シンプルなメッセージで「なるほど」と腑に落ちる内容と言えます。



### 2. 行動⇒習慣化

私は、この「お札」に書かれてある「朝は希望に起き、昼は努力に生き、夜は感謝に眠る」というシンプルな「訓」ですが、万人が腑に落ちると思う普遍性を持っていると思います。従って、この内容については異論を挟むところはないのですが、この「希望」に満ちた朝を迎える為に、どのように実践するかが重要です。右掲は私が「成功の方程式」と呼んでいる四行訓です。初めて知ったのは、西宮北のおられるお客様の応接室に掲示されていた額からでした。もう20年ほど前のサラリーマン時代でした。気になって尋ねてみると松下幸之助さんが販売店に贈った物との事でした。

**成功の方程式**  
心が変われば、行動が変わる  
行動が変われば、習慣が変わる  
習慣が変われば、人格が変わる  
人格が変われば、天命が変わる

この「訓」は、結構、知れ渡っていますので、ご存じの方も多と思います。確かに、シンプルで異論の挟みようない物です。私は、大阪府神社庁の「希望に起き・・・」は毎日のことであり、この「四行訓」は中長期というスパンで実践するものと考え、毎日と長期の2本の軸が重要と考えています。結局は、毎日の繰り返しなのですが、その中で「気づく」こと、すなわち、「心が変われば」ということをどのように実践化して実現まで継続するかが課題だと考えるのです。

まず、「心」⇒「行動」というファースト・ステップがないとこの四行訓は始まらないのです。この「心」=「気づき」は、毎日の「努力」の中から生まれるものと確信します。毎日、同じように過ごすことは非常に重要なことですが、これでは「マンネリ化」が始まり「天地自然の理」で言われるように陳腐化となり、徐々に、時流から離れてしまうのです。その離れる第一歩が日常のお客様とのコンタクト不足なのです。確かに、数多くの情報が飛び込んで来ますが、その中の情報がお客様に支持されないと無意味なのです。

「心」=「気づき」とすると毎日の「努力」の中で、脱マンネリの為に新しい情報(商品・技術・サービス)などを取り入れて、お客様に提案して、ニーズ・サーベイを行い新しい提案を行うことで、自分もお客様も「感謝」が共有されて、毎日、「ああしよう、こうしよう」という「希望」のネタが生まれると考えています。そういう意味では、守りに入って「行動範囲」が固まってしまうことを避ける必要があ

ります。攻めと言っても、年齢が高いとチャレンジ精神が薄れるという事はないですが、例えば、技術革新が絡むと柔軟性(受容力)という面では、若い人に劣るので、ついつい、若い人の情熱に水をさすような動きになってしまいがちなのです。サミュエル・ウルマンの「青春」の詩にあるように、心の若さを保って行きたいと願っています。

### 3. 今年の抱負

このように、毎日のPDCAと中長期にわたって行うPDCAの2軸で進める必要がありますが、その方向性を示すのが「抱負」という事がポイントになります。そこで、今年の抱負を書いてみますと

- 1) 今年64才になるが、健康管理を十分に行う必要がある
  - 2) 体重は、75kgを目標にダイエットを継続する
  - 3) 大阪商工会議所でセミナーを2回開催する
  - 4) 大阪商工会議所・経営相談室から個別指導案件を頂く
  - 5) 大阪府中小企業家同友会のオンリーワン研究会の会員になる
  - 6) 大阪商工会議所の勧業展に出展する
  - 7) UOSフェアにも出展する
  - 8) 情報事業を拡張の為に新事務所を確保して10名体制で運営できる準備を行う
- などが浮かび上ります。

3)～8)は、三男の将男が進めている「CRM」ソフトに関連しています。「桃栗3年柿8年」と言いますが、本年8月に入社満3年になり、丸福産業様をモデルにシステム開発を始め、昨年12月からVBA⇒VBとレベルアップして、「保険代理店システム」からVBによるソフト提供にシフトしています。この2つの言語で体験した「販売管理」や「CRM」の開発で得たアプリケーション体験をベースにしてSEとして成長しました。さらに、上級のSEとして、部下を指導育成する能力を身につける為にも新人PGの採用が急務になって来ます。そのPGの受け入れ体制を整えるためにも新事務所を獲得する必要があります。

モデル企業様のお蔭でアプリケーション・ノウハウを身につけていますので、しかも、開発した「商品」をベースにしてカスタマイズ戦略で進めて行きますので、

- A) 新しい「商品」を開発する部隊
- B) 既存の「商品」をベースにカスタマイズする部隊
- C) 納入したお客様をフォローする部隊

という3つの部隊編成が必要になりますが、本年度は、B)の「商品」(パッケージ)でお客様に可視化できるようにして、そのパッケージとおお客様の業務とのFit&Gapを行い、カスタマイズして納入するということに力点をおき、保守やフォローに関してはTeamViewerというソフトを使って出来るだけ遠隔操作で対応できるようにして行きたいと考えています。

「人材育成」のポイントは「コア」になる人間の資質に大きく左右されます。三男の将男が「自信」=Σ(壁突破体験)をベースに、「大志」というレベルの大きな夢を持って、真のリーダーシップを発揮できることがキーになると考えています。その為には、会社の財務状態を正常化させて、資金の面で安心して行えるように改善して行きたいと思っています。「新人」に関する投資は、社長である私の給与面を年金とプラスして低く設定して、これで浮いた金額で行えるようにして行きたいと思っています。この優位性を活かして、じっくりと人材育成していく企業にしたいと思っています。