

「2013年の十大ニュース」

1. 十大ニュース

いよいよ、2013年も押し詰まって来ました。64才にもなると、何だか1年が早く感じるようになって来ましたが、右掲のように、イベントを書き出してみるといろいろな事がありました。ここには書いていませんが、三男が事業化を進めているソフトウェアでも着実な進歩があり、ステージが何ランクも上がって来た実感しています。

船井総研の方々が、随分前ですが「蛻変(ぜいへん)」という言葉を使っていた時代がありました。「脱皮」は虫などが大きくなって古いものを脱いで新しく大きくなることを言うのですが、「蛻変」は「さなぎ」になって例えば「蝶」のように美しく姿を変えて大きくなることを言います。三男は苦勞していますが、多くの方に助けられて実力を付けており、既に、お客様のお役に立つソフトウェアを納入しております。また、緊急時にも、リモート・コンピューティングなどを使って対応して喜ばれています。また、お客様も厳しい環境下にも関わらず事業拡大で営業所を新規出店されて、エリア戦略と人材育成の両面で展開されています。

さらに、中小企業庁のミラサポという事業にも登録して頂き、大阪商工会議所の経営相談室のエキスパートの両面で、より広くお役に立てる状況になって来ました。エキスパートでは、大阪商工会議所のご依頼で守口市のお客様の経営革新計画を立案して喜ばれました。(このお客様は、残念ながら、その後、家庭的なご事情で廃業されました)その他、大阪府中小企業家同友会の関連でも保険代理店さんからシステム開発のご依頼を受け順次ソフトを納入していますし、発達障害者の支援されている方から「5Sの心得」の講演依頼があり、施設のご利用者を含めてトヨタ販売店時代から身に付けてきた「5S」についてお話をいたしました。

2. 「不便」がキー

このように、いろんな事があったのですが、その中でも、7月にあった同友会南ブロックのビジネス交流会に出展し、当社のサービスは、リモート・コンピューティングを駆使したアウト・ソーシング事業だと実感した事が大きな収穫でした。右掲は「変革の3つの‘不’」と呼ぶものです。この3つのキーワードを補完するトータル・サービスとして当社のサービスを位置づける事ができたのです。

そのキーワードは「リモート・ソーシング」なのです。すでに、デザインやソフト開発等の世界では、フリーランスの方々がインターネットを活用して在宅などSOHO環境で企業から仕事を受託して専門性の高い物を提供されています。右掲は、中小零細企業が、なかなか、雇えない企画要員・デザイナー・システム要員という専門性の高い機能を低価格、しかも、変動費として提供できるメニューです。

特に、4と5は、これから展開するパッケージ・ソフトの展開にも関係しソフトを安く提供する代わりに、毎月の定額費用で業務改善や運用のサービスを提供して、メンテ

「2013年の十大ニュース」

1. 大阪商工会議所経営相談室
エキスパート業務:ドーグス様
2. 次男に孫誕生(暁斗君)
3. 大阪商工会議所南支部 講演
「クレーム対応力」
4. 南ブロックビジネス交流会出展
5. 大阪商工会議所経営サロン
「ちょっとの差でおまけの人生をEnjoy&Fun」
6. 中小企業庁
ミラサポ専門家に登録
7. 勸業展に出展
8. サテライトオフィス平野
「5Sの心得」の講演
9. 丸福産業栗東営業所開設
10. タブレット<Eでモバイル
PCをWin7機に切り替えた

変革の3つの‘不’

- ・不足……新商品・新技術
- ・不便……改良・改善
- ・不親切…サービス改善

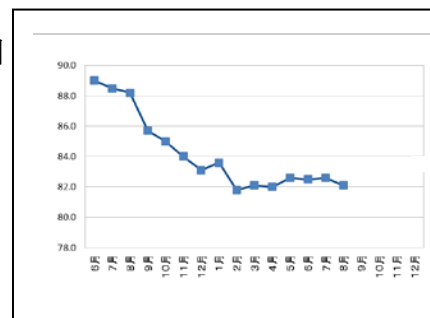
弊社のリモート・ソーシング

1. 経営コンサルティング
2. 販促物制作
3. Webコンテンツ制作
4. システムによる業務改善
5. システム運用

ナンスやシステム作業も提供し、自社にシステム要員がいなくても高いレベルで経営できるようになっています。実際に、お客様の営業会議に必要なデータ資料づくりもリモート・コンピューティングで行い、会議の準備に役立っています。

3. 新しい習慣

このように、経営者としての回顧と反省は上記のようですが、個人としては、9月にTV番組で「腹凹法」という方法を知り、昨年末から83kg台だった体重が80kgを割り込む状況になって来ている。右掲は、大阪商工会議所の経営サロンで「ちょっとの差」というテーマで、私の「百歳現役」の戦略・戦術・戦闘の3つの面でお話した時のグラフです。



昨年5月にFacebookでダイエット宣言してから、94kgから一機の82kg近くまで減量できたのですが、今年の正月から82kgと83kgの間で上下していたのです。食事のカロリーを記録しながら、ウォーキングでカロリー消費を行うダイエット法なのです。昨年7月に、僅か5か月ほどで、94kgから86kgまで8kgも減量できたのですが、この期間は食事によるカロリー制限が主であったのですが、夏に入る頃から食事制限では健康面で支障ではないかと考え、ウォーキングを始めたのです。何でも初めのうちは効果が大きいもので、このウォーキングも効果が大きかったのですが、身体は不思議なもので83kg(昨年末)あたりから一進一退という状況が続いていたのです。

こんな時に、TVで「腹凹法」を知って、ウォーキングの効果を30%アップすると言うのを信じて即実践したのです。最初の2・3日はぎこちなかったのですが、すぐに慣れて習慣化できるようになりました。お蔭様で3ヵ月で3kgの減量となり、念願の「80kg切り」の状態になって来ました。この方法で平素鍛えていない腹筋も鍛えられるので一挙両得という効果も得ています。お蔭様で、若い時の服が入るようになり、衣服代が助かっています。

4. その他

ともかく、厳しい経済環境下ですが、お客様が頑張ってもらって、無事に年を越せる目途がつかれました。会社の借金も10月に完済し、残るは私が会社に貸している分だけになっています。会社には事務所と駐車場を貸しているのですが、どちらもローンが完済した物件で、自宅を含めて管理費4万円(月)で済むようになっています。個人的にも年金の報酬比例部分や基金の収入もありますので、差し迫って会社から返済する必要がない状況です。

稲盛さんは「土俵の真ん中で相撲を取れ」とおっしゃっていますが、「経営は儲かっている内に次の手を打て」とも置き換えて解釈できます。何事も「儲かっている」から余裕をもって着手できるのです。この「余裕」が重要なのです。実際に、新しい事業を立ち上げるにも、あるいは、新製品を開発し販路開拓するにも「余裕」が担当者の心理的な面で大きくプラスになるのです。確かに、戦争という危機の時に技術が進むのですが、平時では、危機感だけでは逆効果になってしまいます。まさに、「求めない」という余裕が重要なのです。私は、会社に負担をかけないようにしながら、商品開発を進めて、三男の事業が無事に立ち上がるように願っています。