

## 2014年の十大ニュース

### 1. 十大ニュース

右掲は、当社のクロノロジーからピックアップした月別の出来事です。まず、1月は思いも寄らない事から始まりました。妻がツアー旅行で好きな群馬県万座温泉に一人で参加したのですが、万座温泉の2泊目に心臓発作で急死したのです。群馬県警から電話で検視に来てくれと言う連絡が飛び込んだのです。これには、本当に驚きました。この頃、船井先生も亡くなられていたのです。ホンマに辛い1月でした。

3月に「マッスル・シューズでウオーキングを開始」とありますが、ウオーキングは、もう3年程続けており習慣化しているのですが、そのダイエット効果が出なくなったので、鉛を配合したシューズ(片足1.4kg)でウオーキング効果アップを狙ったのです。これは、今も続けておりますし、5月にはビジネス時でも履ける片足1.2kgの物を購入して効果を出すように努めています。

投資という点では、7月に息子の事業でi7のノート・パソコンと伝票発行に使用するドット・プリンターを購入しました。また、9月に従来からあるリソグラフが故障したので、今度はデジタル対応のSD5630というリソグラフを導入しました。さらに、当社の経営革新計画で実施している大阪商工会議所の「勸業展」に3年連続で出展し、今年は、友人が定年再就職したN社とコラボで展示を行いました。

ビジネス的には、お蔭様で予想損益計算書では今年も黒字決算になるのですが、さらに、発展的に上記の展示会でコラボ提携したN社の中小卸売業向け販売管理に当社のコンサル・ノウハウを具現化した「営業マネージャー君」を連動させて提案するビジネス・モデルを開発し、初受注に成功した事が大きな出来事でした。これからは楽しみです。

- |  |
|--|
| 1月:妻が急死<br>船井幸雄先生が逝去                   |
| 3月:マッスル・シューズで<br>ウオーキングを開始<br>有利子負債を完済 |
| 4月:一括メール送信システム                         |
| 6月:F社のホームページ作成                         |
| 7月:3人目の孫誕生                             |
| 9月:リソグラフSD5630                         |
| 10月:勸業展に出展                             |
| 11月:N社とコラボ提携                           |
| 12月:カラープリンター                           |

### 2. 「妄想から構想へ」

この言葉は京都府中小企業家同友会で「こと京都」の山田社長が話されたテーマです。右掲は「改善の4人衆」で何度も登場しているので皆さんもご記憶にあるかと思います。この最初の「トンでもない事」は一般に人から見れば「妄想」に映るものです。確かに、「イケル！」と思いきや成功した姿を思い浮かべるのですが、現実からかけ離れたレベルなので理解されない事が多いのです。

右掲は、船井先生に教わった「4つのハイ」という判断基準なのですが、お客様の「妄想」を判断するのに活用しています。この4つの基準の内、「副作用」という言葉について船井先生は「法に触れること」と定義されていましたが、現実的には「逆の結果」を想定して、例えば、騙されるという極端な事態をも想定して、それでも経営に支障がないかと検討するようになりました。

「身の丈の投資」とありますが、経営者のポケット・マネーで出来るような事も数多くあります。「小さな事からコツコツ」というのは西川きよさんの言葉として有名ですが、この「小さなチャレンジ」で経験を積むことが組織全体に波紋のように広がっていくものと考えています。失敗の中にも反省材料があり、あるいは時期が来て思わぬタイミングで花が咲いたりするものなのです。一挙に「神風」を期待するような投資では覚束ない結果に終わりがねないのです。

#### 改善の4人衆

- ・トンでもない事を言いだす人
- ・それが出来るとヒラメク人
- ・そのヒラメキをトコトン実践する人
- ・横展開で広める人

#### 4つのハイ

- ・シンプルで誰でも出来るか
- ・経済的でワクワクするか
- ・身の丈の投資であるか
- ・副作用がないか

### 3. 新しい習慣

健康の為の生活習慣を変えるということ始めて3年が経過しました。しかし、今年は1月に妻が亡くなったので日常生活が大きく変わりました。そんな中でもウォーキングを継続して月200キロをキープしています。マッスル・シューズの愛用やドロイン法なども取り入れて隙間の時間でも体幹を鍛えることが習慣化しました。

さらに、大きな変化は20年来のお付き合いの方が上場会社を60才で定年退職されて、同じ業界のソフト会社に顧問的に再就職されたのです。このタイミングで、あるお客様の話が飛び込んできてコラボの話に進んだのです。当社は平成24年に「経営革新計画」を大阪府に承認されていますが、基本は「営業マネージャー君」というコンサル型パッケージを軸にコンタクト戦略として大阪商工会議所の「勸業展」をマイル・ストーンにして開発を行って来ました。最初はVBAで開発したのですが、VB. netという言語にチェンジしてレベルアップを図ったのです。1回目の展示会では反応があったのですが、2回目(昨年)はブースの位置も悪く反応がない状況だったのですが、3回目の本年はブースの位置もよく、また、コラボ企業のご協力もあって賑やかに終わることができました。

こんな流れで20年来の友人とコラボ・ビジネスの展開が可能になりました。当社としては、ニッチなコンサル商品を基軸にアイデンティティを守りながら、弱みである営業力の面でコラボ会社の方々にご協力願ひ、ウインウインの関係で進み始めました。このコラボ関係で定期的に交流することで双方の経験を披露しあって、かつ、懇親を深めるようになっていきます。従って、自宅では飲まなかったお酒も週に1度は外で飲むようになり、ダイエットにはピンチですが、その分、方法を考えて補って行きたいと思っています。

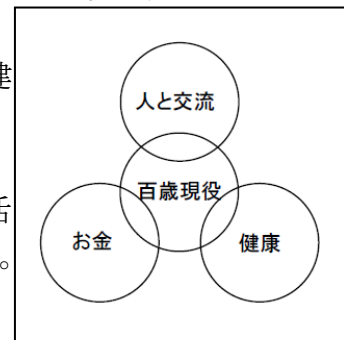
### 4. その他

若い時から続けた来た「回顧と反省」を「重大ニュース」という形で書きました。年初に書いた「2014年への抱負」<http://www.web-ami.com/siryu/364.pdf>では、右掲の図を記載しています。あくまでも「百歳現役」を目指して、「お金」と「健康」という2大ベースを固めて、その上で「人と交流」と書いています。まさに「予言」として方向性を見事に言い表したと我ながら驚いています。

「お金」は10月から年金がフルに入るようになり、「健康」も日頃の生活習慣が定着化して今のところ問題点は余り見つかっていない状態です。身体もお金も不安がなくなった分「人と交流」に前向きになれるようになりました。例えば、京都のお客様が所属支部の支部長になられた機会から昼例会や通常例会、大会などのイベントにも参加する心の余裕が生まれ、その流れでF社のホームページ制作やS氏との交流につながったと思っています。

また、勸業展も少々のことではめげずに、今年も86400円の出展費をポケット・マネーで捻出できたので、その余裕から新しいコラボが生まれたのです。厳しい状況を潜り抜けると先に明るい展望が待っているのです。この厳しい状況を克服して「挫折」せずに前向きに準備を続ける中で「福の神」が微笑んでくれるように実感的に思っています。松下幸之助さんが「諦めた時が失敗」とおっしゃっていますが、少々のことではめげない心の余裕を持ちたいと思います。

今年一番の収穫は、このように「コラボ」が可能になり、当社の弱点である営業機能で強力な援軍に巡り逢えた事です。これこそが一番の収穫なのです。「人」との新しい絡み合いで相互の弱みなどを補完し合う関係で進められるのは最大の喜びであります。



【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryu.html> にあります！】