

AMI流「長所伸長法」と「夢」

1. 故船井先生の「ツキを呼び込む法」とは

右掲は、3月15日に広島の宮島観光のお土産として3人の息子に買った杓文字です。それぞれに「夢」と書いた物で名前を書きこんで頂きました。「よい人生はよい夢を持つことから始まる」と言われています。3人の息子は、長男は博士号を取得して上場企業の研究職として勤務中、次男は営業職として東京で中小企業ながらも業界No.1のメーカーで勤務中、三男は弊社に入社してシステム開発の技術者として活躍中です。上2人は、サラリーマンの道を歩むと思いますが、三男は、近い将来、事業継承して経営者という道が待っています。

いずれにしても「道」を歩み続ける必要があるのです。長い人生ですから、状況がどんどん変化しても少なくとも「挫折」だけは回避する必要があります。一本道を歩み続ける事が経験値の蓄積になるので望ましいのは間違いがないのです。

こんな時に、ふと故船井先生の書物から「ツキを呼び込む法」という物に再会しました。それは、「成功の3条件」として「時流適応力相応 一番主義」をあげ、「ツキを呼び込む法」として「長所伸長法」があり、「ツク人の特長」として「素直プラス発想勉強好き」という3つをセットにして書いておられたのです。懐かしい教えであり、普段から心得ているものですが、改めてハッとしました。

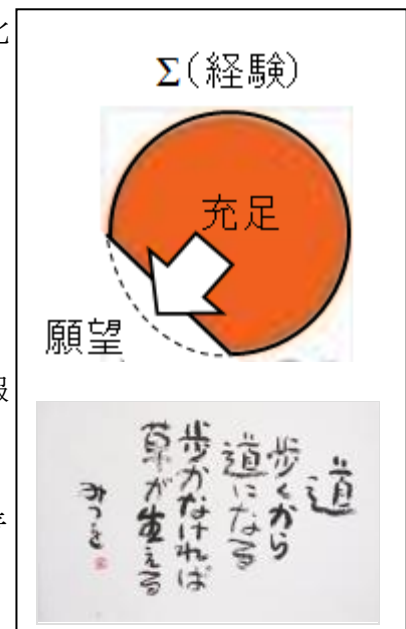


2. 「よい夢を持ち続ける」

右掲は、「ツキを呼び込む法」の「長所伸長法」の私流にスキーム化したものです。「願望」＝「夢」と考えると「〇〇をしたい」という願いが必要なのですが、その〇〇は過去の経験値から生まれるという事を表しており、それを一本道でやり続けて「道」となると示しています。故相田みつをさんの「道」という書を掲載していますが、歩み続ける事の重大性を「歩かなければ草が生える」と書いておられるのです。

私はトヨタ改善の鏝本先生から「一生かかっても実現できない大志を持って」と教わりましたが、私はコンサルタントとして独立する際の大志は「AMI(Advanced Management with Information:情報を活用した先進的経営)としてフランス語の仲間という意味をかけて社名を決めた」という背景にあるように「情報」がキーなのです。サラリーマン時代に経験したDMで車検誘致した方法を企業なら100%普及しているFaxを活用する「Faxちらし・3段活用マーケティング」からスタートして、一貫して営業活性化という道を歩んでいます。

今、三男が入社してシステムの道を切り拓いていますが、この道は私のサラリーマン時代の再現なのです。私は、IBMのコンピュータを導入してもらい「クルマが売れるコンピュータ」という永遠の課題を故福井社長から頂き約20年実践したのです。残念ながら、社内人事のドロドロとした渦に巻き込まれて退職の決意をしたのですが、その辞表に「社長はクルマの道、私はシステムの道」という主旨を書き、単純に管理職として他の部署に配転されるのを拒否したいきさつがあったのです。その後、関連会社時代に船井総研との出会いがあつて「船井流」を学び、それを元に独立開業して今日に至っているのです。

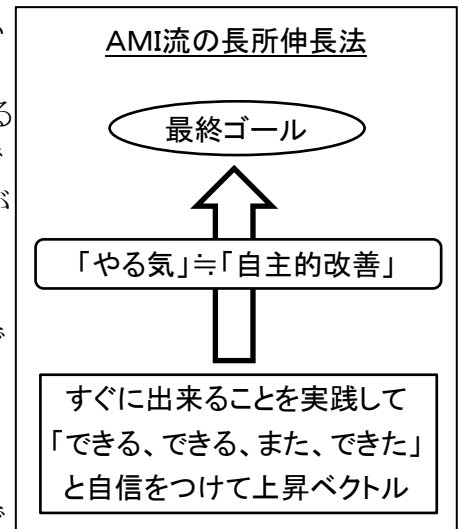


3. 「長所」≡Σ(出来る事)

右掲は、当社がお客様で実践している「長所伸長法」のスキームです。「最終ゴール」は高い目標ですが、実際にお客様が実践できなければ無意味なのです。その為には、即実践できる形から入る事が重要なのです。「即実践」=「できる」という事がポイントなのです。「Faxちらし3段活用マーケティング」からスタートしたのですが商品の情報をB4用紙1枚に集約してFaxでターゲットに送信するというシンプルな物で、お客様は商品を選ぶという作業だけで、原稿を作るのは私が担当し一斉同報システムで発信するのも当社で行ったのです。

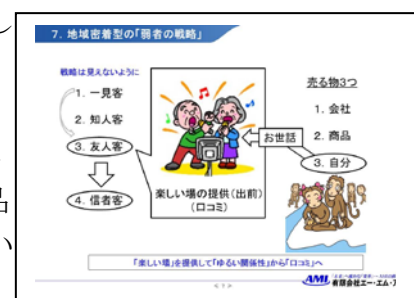
「ビギナーズ・ラック」という言葉がありますが、私も初心者の幸運を發揮して、一頭最初のお客様であるT建機様で年商16億円だったものを20億円に引き上げるという実績ができたのです。これで勢いをつけて20年の経歴を積み重ねるようになったのです。「やる気」≡「自主的改善」と書いていますが、まず、イラストレーターを使って写真から線画を描く技術を編み出し、その作業をするデザイナーを雇ったのです。次に、いつまでも「Faxちらし」という訳にはいかず、自社でホームページ(HP)を作成してHPのノウハウを得てお客様に展開したのです。さらに、メルマガを発信するようになり、三男の入社で「業務改善」という領域でシステム開発が加わったのです。システム開発では、お客様がモデルになって頂き「ルート営業」タイプの企業に最適のグループウェアや販売管理システムを構築して「営業マネージャー君」というソフトになったのです。

このように、基本スタイルは自社で実践できる技術ノウハウをお客様に提供する構図になっています。自ら実践することで「お客様の声」を素直に受け止めて改善を加えることが出来ているのです。これは、故船井先生の「ツク人の特長」として「素直プラス発想勉強好き」その物の実践と自負しています。今、「成功の3条件」として「時流適応力相応一番主義」を噛みしめて、「力相応」という範囲で三男にシステムの道を切り拓いてもらい平成24年に認証を受けた「経営革新事業」の推進を図っています。



4. 「他力活用」&「楽しい」≡「夢」

右掲は、3月14日に広島の木原先生の会社で社員さんにお話した「リフォーム業の弱者の戦略」のスキームです。例えば、売る物3つとありますが、トヨタなら商品が飛ぶように売れるのですが、三菱自動車では売れる商品がないような状態なので「自分」を売るしか他に方法がないのです。リフォーム業も一般的には「売れる商品」を持っている企業はないので、結局「自分」を売るしか方法がないのです。この「自分を売る方法」として「ロコミ」を活用すると「他力本願」的なスキームを提供したのです。



この講演は社員さんに「すぐ出来る」という反応を頂き好評だったのです。社長様も相談役も「若手社員が自発的に発言した」と非常に喜んで頂いたものです。このスキームで社員さんたちが「できる、できる、また、できた」と成功の経験値を積み重ねると「友人客」が増えて、その中から「信者客」という有難いファンが生まれて地域で自分に代わって世話を焼いてくれるようになるのです。このスキームを大事にして行きたいと思っています。

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