

創業20周年の回顧と次の10年展望

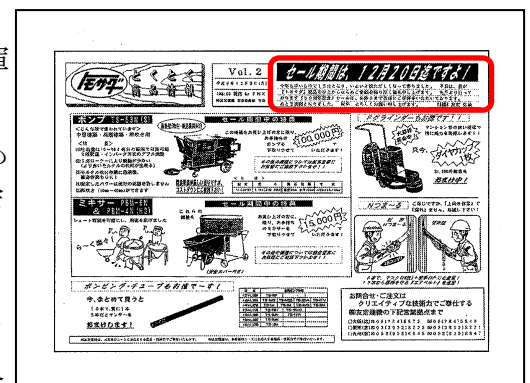
1. 創業20周年

私は平成6年に船井総研の客員経営コンサルタント養成学校で船井流のコンサルティングを学びその資格を得て平成7年7月3日に独立創業しました。右掲は故船井幸雄先生の似顔絵ですが、よく雰囲気が出ています。船井先生から直伝という訳ではなく役員であった宮内先生を通して学んだのです。その骨格は右下のイラストで表すように、「充足」の中に人の「願望」に込めることが出来るΣ（経験）があるという物でした。

私の充足した分野は「トヨタ方式の改善」や「トヨタ系販売店でのシステム」というレベルの高い物だったので、宮内先生も養成学校の期間内に「商品」に仕上げる事が出来なかったのです。私は、運よくトヨタ系販売店時代にお世話になった富士通系のソフト会社がPL法のセミナーをやるので手伝うかと言ってきて、そのセミナー参加者のフォローで若い営業の方と30数社同行したのです。その中で名刺交換できた企業に「AMIブレティン」というA4版1枚の記事を毎月郵送していたのです。

本当に運がよかったと思いますが、その中からT建機という会社から来て欲しいという電話が飛び込んで来たのです。左官業界の機械製造卸をしている会社だが、営業展開に悩んでいるという事だったので。船井総研にも相談しながら話を進めて診断フェーズで約900万円、月次指導で50万円という契約を結んだのです。この診断で「Faxちらし3段活用マーケティング」が浮かび上がり、全国の左官業&販売店にFaxで商品案内をするというものでした。右掲は第2号のものですが、このシンプルなニュースで前年が16億円だった売上を初年度20億円というパワーを発揮したのです。「ビギナーズラック」という事なのでしょうが、手作り感があり、しかも「お客様」へのメッセージを 内に込めたもので単なる「ちらし」ではなく「無人営業」として「売る物3つ」（会社・商品・自分）を込めたものでした。

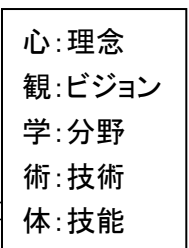
ある時、T社長が静岡のお客様のご葬儀に出席された時に、「ご無沙汰しています」と挨拶したら、参列されていたお客様達から「あなたが考えている事をよく知っているよ」と言われ、業界の発展に頑張りたいと励まされたという事でした。業界にピッタリだったので。この成功体験がベースになって「Faxちらし3段活用マーケティング」と確立したのです。



2. 社員を雇う

宮内先生は「心観学術体」（右掲）という言葉を使って、経営コンサルタントは「理念」や「ビジョン」よりも「お客様のオンリーワン」を実現する「学・術・体」が重要だと教えて下さっていました。私の「Faxちらし3段活用マーケティング」では、商品の写真をイラスト化してFaxしても画質が低下しない事が「術」として必要だったので。私は、創業3年目にH君という方を採用してイラストレータというソフトを使って、商品の写真を下層において、上層で輪郭線をなぞるといった手法を編み出したのです。

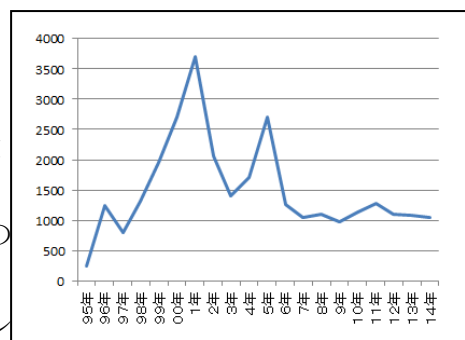
この技術でレベルアップして、セミナーを行い卸売業のお客様を獲得して行きました。当然、お客様数が多くなって、さらに専門デザイナーとして、現在、東京で次男の嫁になってくれる前澤さんを雇いました。この流れでホームページ（HP）も制作できるようになり、コンサルティン



グで決めた事柄をお客様に代わって「Faxちらし」に具現化し、それをHPにも具現化するという一連の流れが出来たのです。もちろん、内製主義でHPに必要な技術をドンドン自社のHPに取り入れるようにして「術」と「体」を強化したのです。

3. 新しい「人・物・金」

右掲は当社の売上推移グラフです。2001年と2005年に大きな山があります。まず、最初の山は2001年に発生した9.11事件を境になったのです。バブル崩壊後の右肩下がり経済が続く中で大阪の間屋さんの「Faxちらし3段階活用マーケティング」でピークを迎え社員もアルバイトを含めて8名になった時期ですが、9.11事件の後、小売業が急速に冷え込んで第1回の大赤字を出す事になり、H君も退職となったのです。2回目の2005年は関西電力のオール電化推進と堀場製作所の2本が重なった時です。この2本に力を入れたので中堅間屋さんの仕事が消えたり、オール電化ではモデル店を作って多店舗展開を図ったのですが、1号店で下請け業者にかき回されて社員間で内紛が出来て、分離するという流れになり大きな赤字を出す結果になったのです。

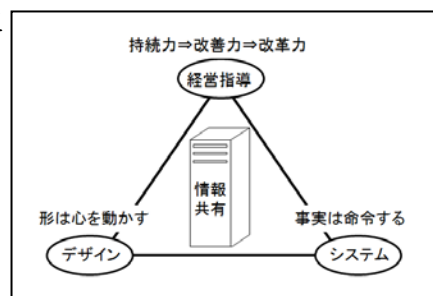


最近では低いレベルですが安定しており、コストも軽減して6期連続の黒字になっています。この状況を打破するのは「商品」を開発することが大切なので、2010年に三男の将男が入社したのを機会に、私が本来サラリーマン時代に充足していたソフトウェアでお客様のソフト開発に着手したのです。この流れで2012年に「経営革新計画」を申請し独自開発のCRMソフトで承認を受け製品化にチャレンジしています。

経営の3要素は「人・物・金」ですが、「人」は三男将男が軸になり、「物」はパッケージソフト、「金」はパッケージソフト代金と保守運用契約で安定収入源にするという構図で再活性化を図っています。私は、経営コンサルタントという立場ですが、お客様の経営計画の策定や「Faxちらし」やWebなどでデザイナーの前澤さんとコンビで販売促進面で貢献する構図でいます。

4. 次の10年

右掲は、私が思い描いている当社の構図です。三角形の真ん中に「情報」があり、経営指導も「情報」と連動して「持続力⇒改善力⇒改革力」という流れをメイクし、この「3つの力」を支援する「デザイン」と「システム」があり、それぞれ「形は心を動かす」と「事実を命令する」というパワーを持ち「ちらし」や「Web」で「無人営業」の支援を行い、「情報」でお客様が「動く」為の数字をつくるという役割を果たします。「三位一体」の総合力で「お客様のオンリーワン」を目指します。



10年後、私は満75才なので、まだまだ現役で頑張れると思っています。もちろん、「百歳現役」が理想像で「経験」を活かす仕事なので重みが増して来るのです。この「三位一体」が確立すると3人の専門家が居れば成り立つ構図なのです。「経営指導」は「人間力」も重要な要素なので経験が必要ですが、デザインとシステムの「術」x「体」の支援で現場を動かす事が可能なのです。従って、今、「経営計画」の策定をお客様と行っていますが、この分野で「情報」とリンクする事でタナベ経営的な指導は可能になるのです。この構図のキーは「情報」であり、三男将男がお客様に提供するソフトがベースになって「商品」としてバージョンアップして行きたいと願っています。

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