

2015年の十大ニュース

1. 十大ニュース

今年も最終号となりました。恒例となりました今年の十大ニュースを書き出してみました。去年は、妻や船井先生の死去という悲しい事から始まりましたが、今年は4人目の孫のニュースをトップに挙げることができました。やっぱり、めでたい事の方が嬉しいですね。

しかし、2番目に「インサイト」無気力気味判定とありますように、やはり、妻や船井先生が亡くなられた影響か生活にハリがなくなり、気が付かないうちに「無気力気味」という状態に陥っていたのです。「ハリ」という事は非常に大切と痛感したのです。ともかく、これではイカンと気を入れ直すことにして、数年放置していたブログ「障子を開けよ！」を再開することにしたのです。ブログですから、隙間の時間に書けるので、10分程の寸暇を見つけて記事を書くようにしたのです。これをFacebookに連動してFB友達に読んでもらうようにしたのです。ありがたい事に毎日30PV程があって、1ヵ月1000カウントになりつつあります。

その他は、仕事関係です。当社は、平成24年7月に「経営革新計画」の承認を受けて、3ヶ年計画の最終年になったのです。承認された事業は「営業マネージャー君」と名付けたCRMソフトで、これは一昨年にモデルになって頂いているお客様に納入したのですが、お客様の状況が急激に変化して塩漬けになり、変わりにサブシステムを納入することになったという背景があったのです。計画に大阪商工会議所の「勸業展」に出展するという項目があり、初年度から実施していたのですが、ようやく自社製品で出展できるようになったのです。

最後の「ゴルフ練習を再開」というのは、ダイエットはウオーキングを主体とした運動と食事管理だったのですが、脱マンネリ策としてゴルフ練習を加えました。大体、毎週土曜日にゴルフの練習に行くようにしていますが、ウオーキングの月間目標200kmを達成するという事には、ウオーキングの時間をうまく取らないと達成が困難になったのです。例えば、物のついでに銀行に行くというようにしていたのを、敢えて、それだけで片道10分を歩くようにしたのです。この片道10分ですが、インターバル・ウオーキングという方式で「3分早足で歩き、3分普通に歩く」という繰り返しで細胞内のミトコンドリアにスイッチが入って代謝がよくなるという方式を取り入れたのです。この方式で着実に効果が出ているように思っています。

2. 事業継承を視野に

このような2015年だったのですが、「経営革新計画」は三男の事業として「軸」をつくるものだったのです。十大ニュースにもありますように、今年もいろんなサブシステムを作成してお客様に納入して喜んで頂いています。ある方が「経営革新は人に喜ばれる商品づくり」と定義されましたが、システム納入で喜ばれる実感を味わっています。前項の表にもありますように、多くのサブシステムを納入して実績というポケットが増えています。

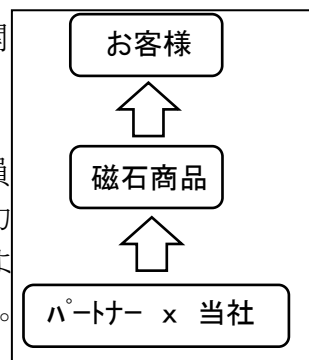
このような背景の中で、今年の勸業展でビックリの引合が出たのです。「営業マネージャー君」では、ある公的機関が販売をしたいというオファーを出して頂き、その為の環境を整えて来年から展開できるようになりました。また、「EDIデータの自動変換」では、ある大手の運輸倉庫業から問合せを頂き、これは、顧問先の手ソフト会社とコラボで提案活動することになりました。まさに、「継続は力なり」と言いますが、4回目で初めて自社製品を告知して、その商品から2つの引合になり、小さなソフト会社の弱点を顧問先のお蔭でカバーできて動き始めたのです。

十大ニュース

1. 4人目の孫誕生・陽平君
2. 「インサイト」無気力気味判定
3. ブログ「障子を開けよ！」再開
4. 勸業展で引合が出る
5. 旅行代理店システム
6. 文書管理システム
7. EDIデータ自動変換システム
8. 入札管理システム
9. トレー配膳管理システム
10. ゴルフ練習を再開

3. 過去オール善

右掲は、当社のマーケティング・スキームを表したものです。「お客様」との関係性は「商品」を通して実現するという考え方であり、その「商品」を担保する構図として「パートナーx当社」と描いているのです。なぜ、「パートナーx当社」なのかという事なのですが、当社は社歴20年超と言っても資本金300万円の従業員が4名の小さな会社なので、大きなお客様から見れば「技術」や「商品」に魅力を感じても信用や信頼という面では心細いのです。これは、「下町ロケット」のように社長や従業員の情熱を燃やしても叶わない規模という事実があるのです。



幸いにも顧問先は親会社が素晴らしい会社であり、この顧問先とは昭和57年からの付き合いであり、顧問としても平成15年から12年も続いているという背景があります。顧問先はIBMのオフコン系がメインなので、当社のオープン系のソフト事業は被らないのです。どちらかという当社が蓄積するノウハウが、今後、活用して頂ける可能性が高いのです。「パートナー」の中で心強い存在です。その他にも協力して頂ける会社が出ています。

故船井先生は「保守8割、革新2割」と経営の理想形を教えてくださいますが、まだ、私の経営コンサルティングで収益が確保できる間に、三男の事業が少し上昇軌道に乗り始めた段階なのです。まさに、稲盛さんの「土俵の真ん中で相撲」と取るという教えのように、本業で収益があるうちに、三男の事業確立の為に研究開発費として投資ができています。「保守8割」、すなわち、お客様にモデルになって頂いて、いろんなサブシステムを作成する機会を得たのです。この「お客様」という存在は、三男にとって他に代えがたい環境だったのです。新規のお客様のように、アウエーのような環境ではプレッシャーが強くて難しかったのですが、ホーム的な環境に恵まれたのです。まさに、「過去オール善」という形になったのです。

4. 「磁石商品」

当社は、今のところ営業機能を持っていませんので、勧業展のようなイベントに出展やホームページでの告知というコンタクト戦略がメインになっています。イベント、特に、勧業展は全業種が対象であり、集客は大阪府下の商工会議所や商工会が告知するだけという集客力で来場者の大多数は出展者が動員したお客様という特性があるのです。実際に、ブースで呼び込みしても殆どのお客様は見向きもせずに目的のブースへ通り過ぎるというアウエーな環境です。

こういう環境で、当社に立ち寄り「商品」に関心を持って頂き、その場で名刺交換と次回訪問の約束をとれたという事は、一つは「EDIデータからの自動変換」というパネルであり、もう一つは「営業マネージャー君」というパネルだったのです。両方とも探しに来られたのです。ニーズとパネルがピッタリと一致したので磁石のように魅かれて、自らアプローチして下さったのです。非常に有難い事だったのです。

コンサル業界に「磁石商品」という言葉があるのですが、ニーズと一致すれば磁石に引き寄せられるように集客できるという事なのです。まあ、コンサル用語では、もっと沢山のお客様を引き寄せる商品をいうのですが、実際に少数ですが「磁石」という機能が実感できたのです。故船井先生の教えに「百匹目の猿」があり、一般に「イノベーター理論」とも呼ばれる考え方なのですが、まず、「イノベーター」(約2.5%)に「良い」と言ってもらう事からロコミの伝播で「アーリーアダプター」から「マジョリティ」へ展開が拡大するのです。その第一歩を踏み出した年になりました。「事業継承」と書きましたが、実は、「障子を開けよ！」というトヨタイズムの如く三男は自分のシステム事業を切り拓き始めたのです。本当に有難いと感謝しています。

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