

2016年の十大ニュース

1. 十大ニュース

今年も押し詰まって大晦日になりました。今年一年を振り返ってみて「十大ニュース」を右にあげてみました。私は7月に満67才になったので、それなりに年齢を感じるようになりましたが、「十大ニュース」の1番に中小企業家同友会の支部例会で初報告をしたのですが、そのタイトルは「生涯現役」(人の役に立ってこそ我が人生)としたのです。

当初は、三男に事業を承継してもらふ算段を話す予定だったのですが、事前のリハーサルで支部長から「栩野さん、まだまだ若く見える、事業を譲る気などないやろ」という突っ込みを頂きハッと気づいたのです。気分的に三男に事業を譲ることばかりが頭の中を占めていたのですが、現状は、妻に先立たれているので健康に生きて行くためにも働くことが一番なのです。家から事務所へ出社し、多くは社内作業ですが、必要に応じてお客様に出向いて会議をするというルーチンを外すと健康のためにも大変よろしくないのです。それに気づいたのが大きかったのです。

私の年代では、すでに殆どの方が現役を引退されて年金生活に入っておられるのですが、私はお蔭様で経営コンサルタントとして現役で働かして頂いております。仕事の量は少なくなっていますが、その分、このような記事を書いたりして「考える脳」を働かせています。シルバーの健康習慣としては「適度な運動」「適度な食事」そして「適度な頭脳活動」の3拍子が必要なのですが、自宅から事務所へ出社し、朝は喫茶店でモーニングサービス、昼は近所のスーパーでお弁当を買い、晩は三男と一緒に食事という食習慣を基本にしています。

「適度な運動」は、母が要介護支援の認定を受けてデイサービスに週2回、一泊短期介護サービスを週2回受けており、母は耳が不自由なので送り出しに約1.5キロ離れた実家まで歩いて行ったり、また、母の着替えを自宅に持ち帰って洗濯(全自動洗濯乾燥機)するという事で、ほぼ、毎日のように往復しています。これに加えて、昼休みに30分一人カラオケを100円で楽しんだり、氏神様にお参りして10円健康を実践しています。ただ、気になることは9で大動脈瘤が検診で発見されましたが、大阪警察病院で専門医の診察を受けて、安定している様子なので、血压に注意する事が大切とされています。

2. お客様の状況

主要なお客様は堅調ですが、A社で資金担当の役員さんが急病で入院されて経営危機が突然迫って来たのですが、これも金融機関の適切な対応があって難局を乗り切る事ができました。この難局に際して、私も金融機関向けの経営計画書を作成したり、日常的にもリモートコンピューティングで日報や売上状況をチェックし、週1回程度、営業会議を行い持論の「月末＝実績＋受注残＋日銭＋気配案件」の公式で営業各自に目標達成へのギャップを認識してもらい自発的な仕掛けを考案してもらうようにしています。これで自主性が高まった感じを受けています。

B社では、主要顧客への深堀が順調で、10月に手狭になった営業所から3倍以上広い新営業所への移転がありました。これで、作業性が格段に向上して「ポカミス」が少なくなっています。また、C社では、契約内容の変更がありましたが、それ以外に大きな事柄なく順調に継続して頂いています。その他も、長年の取引で安定した関係性になっており、年間を見れば、売上は微増ですが向上しています。この有難い環境を維持できた事が非常に喜ばしい事と感謝しています。これからも順調であるように期待したいと思います。

十大ニュース

1. 中小企業家同友会で報告
2. 経営サロンで報告
3. 助成金を申請
4. 勸業展に出展
5. 15年目の車検
6. 亡き妻の負債を完済
7. A社の経営危機突破
8. B社営業所を拡大移転
9. 検診で大動脈瘤発見
10. 母が要介護支援の認定

3. 今年発生した課題

何と言っても「事業承継」という大きな課題があります。私は満67才、三男は満29才という年齢になり、孔子の教えでは「従心」と「而立」という時期に差し掛かっているのです。まず、私の「従心」は「心の欲する所に従えども矩を踰えず」という心構えが必要になります。例えば、クルマですが、15年目の車検を受けました。確かに、新車に乗り換えたい気持ちがありますが、一緒に乗る妻も亡くなっており、まだ18万キロ程度なので車検を受けて大きな出費を避けたのです。仮に、ローンやリースとなると5年位は支払う事になるので、その負担を避けたのです。このように、重荷になるような事は避けるべき年になったのです。

次に、三男の「而立」ですが、すでに入社5年を超えており、システム開発の道を歩んでいます。お客様に可愛がって頂いてオリジナル・システムを開発して部分的な物を納めてお役に立っていますが、全社システムとしての統合及び経営革新計画で承認された営業管理ソフトの連動が待ち望まれているのです。この早期完成で販売会社のトータルシステムを自社商品化して展開する計画でいます。その為、三男は大阪府中小企業家同友会の青年部に入会する予定で人脈を拡大して将来を切り拓く予定でいます。

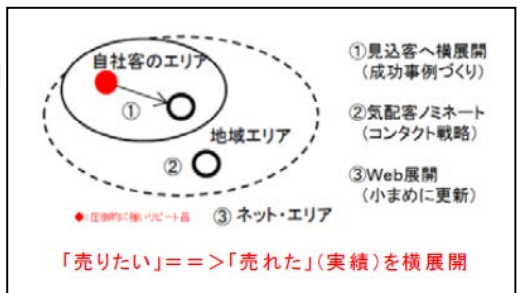
4. 「反省」を「次の活動エネルギー」に

右のイラストは「反省」と「今後の方針」の2つ料理を食べて「次の活動のエネルギー」に変えている事を表しています。「方針」という物が大切なのですが、多くのお客様で見ても売上目標があっても未来へ向けて「方針」を示していない会社が多いのです。その原因は、トップに未来を描く余裕がないという事実が大きいのです。目先の利益を追求する事で精一杯という所が実情なのです。



こんな状態では、「反省」と言っても「売上」が中心になってしまい、刻々と変化していくお客様への対応が遅れて行くのです。やはり、どんな未来を切り拓くのかを示して、その為の具体的な方針が必要なのです。勿論、売上という日常活動がベースなのですが、その活動の中で「同時並行」で進める新規商品開発を通じて既存客の深堀や新規開拓のターゲットが浮かんでくるのです。当社は、まず、身近なお客様にヒットする事から始めて、そのヒットを横展開して成果を大きくするという考え方でご指導しています。まず、身近なお客様への提案が第一歩なのです。

右の図はこの考え方を表したものです。赤文字で「売れた」(実績)を横展開と書いていますように、実績主義なのです。何事も「売りたい」とばかりにあせってしまうと足腰が鍛えられないのです。じっくりと展開するとある時点から急拡大しても大丈夫な基礎が出来ているのです。



当社もお客様に薦める限り自社でも同じ方針で展開していきます。まずは大事なお客様に「商品」を開発して運用して頂き実戦展開して磨きをかけて行く事が先決事項なのです。あせらずに「お客様の声」を反映した「商品」を開発して、それをベースにビジネス展開を図るという方針を貫いています。いよいよ、その時期が到来すると期待しています。これから先の展開が楽しみです。こんな期待感が濃くなった一年でした。