

2017年の十大ニュース

1. 2017年の棚卸

右掲は、今年の十大ニュースを列挙したものです。嬉しかった事は、「ちよつとの差」をリソグラフの方々のご協力で300冊製本してもらえて、しかも、群馬の方から3冊の注文が来たことです。うちのHPを定期的に見てもらっており、このAMIニュースのバックログをチェックして頂いて製本を知ったという事でした。非売品なので価格を付けるのは難しかったですが、結局、送料ほどでお願いしました。

次に大きい出来事は「一人暮らし」です。現在、満68才、来年は古希を迎えるのですが、人生で初の一人暮らしを約半年経験しました。ずっと、家事に関しては何もしない人で通して来たので、ごはんを炊くのも初めて、おかずを調理をするのも初めてという具合でした。余り自慢する話ではないですが、衣食住の3要素を自分でできるようになり、人生に自信がついて来ました。三男と一緒に暮らしてい

ますが、いずれ独立してくれると思うので、この半年の経験が大きいものです。私は、「環境」x「やり方」⇒「やる気」と公式化してお客様に話して来ましたが、この環境の変化でやり方が変わり「やる気」という自信が付いたのです。同じように、三男もお客様のところで磨かれて遅くなって帰って来ましたので、よい半年であったと思います。

ちょっと違った角度ですが、93才になる母が老人介護施設に入所した事も大きく変わった事の一つです。母が一人暮らしになって12年になりますが、ここ数年で認知症が進み思い込みが強くなり意外な行動をするようになり、何度か保護されて警察に迎えに走ったのです。お医者さんも驚くほど健康体なのでその面では心配はなかったのですが、お風呂が銭湯なので風呂屋さんが心配して介護をつけてくれとなったのです。そんな関係で私の家で風呂に入るようにしていたのですが、風呂場で気を失って救急車で病院へ行く事があり、ディサービスを受けるようになったのです。昨年の暮れに、ディサービスから急に熱が出たと連絡があり、私のかかりつけの病院に急性肺炎で約1ヵ月入院したのです。体力が衰えているので、ケアマネジャーに相談して近所の老人介護施設に入所したのです。母は耳がほぼ聞こえないので、不安になりやすく、環境が変わって気持ちが落ち着かない状況だったので、ほぼ毎日、お昼ごはん前に顔を見に行くようにしたら落ち着いて今日に至っています。この顔を見に行くルーチンが加わって生活のリズムを変更しています。

2. スマホを楽しむ

携帯電話を約23年使用して来ましたが、ようやく、12月1日にスマホに変更しました。若い人がスマホをいじっているのを見て何がそんなに夢中なのか分からなかったのですが、ようやく自分の手にスマホを入れたので、三男にいろんなアプリをセットしてもらいました。YahooやFacebook(FB)、インスタグラム、LINE、音楽。写真を撮ってFBやインスタグラムにアップするようになり、さらに、イヤホンで音楽を楽しむようになりました。さらに、ショート・メッセージも楽しむようになりました。スマホはUQの2,980円で、データ量6GB、電話は5分かかけ放題の契約ですが、今のところ6GBも必要なく、1,980円の2GBプランでもよかったかも知れない状況です。

「商品」にはいろんな魔力ある物ですが、ニキュパでいろんな事が楽しめるので、何で今までガラ携やったのかと反省しています。イヤホンで大好きな俵星玄蕃を聞いて歩くとウオーキングも少し早くなったような感じです。

十大ニュース

1. 「ちよつとの差」を製本
2. 業務改善システムを納品
3. 人生初の一人暮らし
4. 三男が青年部に入会
5. 支部で昼例会を始める
6. 初スマホでエンジョイ
7. 走行20万キロに近づく
8. 母が老人介護施設に入所
9. 孫にランドセルをプレゼント
10. 家族が無事健康

3. 今年、発生した課題

去年の課題で息子が中小企業家同友会の青年部入会を取り上げていましたが、青年部会長の秋村さんのお世話もあって入会いたしました。いよいよ、息子が一人立ちに向かって行動を始めるようになりました。京都のお客様で業務改善システムを作り、メンテナンスもさせて頂いて自信を高め、大阪商工会議所の経営サロンで知り合いになったエアコン洗浄の会社から業務改善システムを受注して制作しています。実績を積んでファンを増やしたいと思っています。

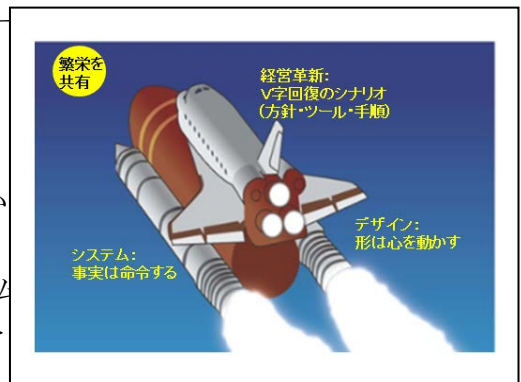
去年の課題は順調に進んでいるのですが、ドラッガーにあるように課題が見つからなくなったら経営はダメなのです。実際に、今年も新たな課題が発生しています。それは「創客」という点です。既存のお客様は安定しているので非常に有難い事なのですが、新規のお客様を獲得するという事が大きな課題になって来たのです。息子が切り拓いて行く大きな課題なのです。弊社は、業務改善で「経営指導」・「コンテンツ」・「システム」の3本柱をワンストップで行なえるのが最大の「売り」なのですが、息子がシステムでお客様を開拓して、そのお客様にコンテンツの部分でも入り込みたい訳です。このコンテンツは、東京の次男と結婚した元社員が子育てしながらHPなどのメンテをしてくれていますが、今のお客様で精一杯という状況なのです。このコンテンツ制作の面で人材の補充が課題としてクローズアップして来ました。

人の問題が浮かび出るという事は、企業として成長軌道に乗っている証拠と確信します。現在は非常に求人難な状況なので危惧する課題なのです。「人」は出会いという要素が大きいと思います。「縁」という言葉がありますが、そういうもので解決すると思っています。

4. 「3つのエンジン」をパワフル化

右掲は、弊社の年賀状に描いている物です。なぜ、スペースシャトルなのかという疑問があるかと思いますが、NASA (New Aggressive Sales Actions) が弊社の基本ポリシーなのです。アグレッシブという言葉が営業が好みますが、誰でもお客様から声がかかれば動ける訳です。お客様から声がかかるようにする経営指導が、弊社のそもそものことです。

お客様の経営がV字回復して繁栄して頂く為に、システムとデザインの専門家を擁して総合的に進めて行くという事をスペースシャトルで表しています。この「3つのエンジン」を



パワフルに強化する事が今後の課題です。上項でもコンテンツの部分でマンパワーが不足気味という状態があります。弊社の場合、コンテンツがメインではないので時間的余裕がありますが、システムは息子の時代のメイン・エンジンなので、よりパワフルにする必要があります。私は、「過去オール善」(故船井先生の言葉)から「経験値」= Σ (経験)と公式化して、その「経験値」を高める事がパワフルにする重要ポイントと考えています。システムは「経験」=「アプリ」という事ですから、アプリが増えるほど生産性が高まり、さらには人材育成も容易になるのです。この信念で息子が多くのお客様に出会い「経験値」= Σ (経験)を高めて欲しいと願っています。

「One for all , all for one」は「一人は万人の為に、万人は一人の為に」という保険の相互扶助を表す言葉ですが、後者の「all for one」は「万人は目的の為に」と置き換えると568号で書きましたが、システムも同じで全ての経験は次のシステムに活かされるのです。昔、IBMの方から「経験データベース」という概念を教わり、船井先生からは「ルール化」を教わりましたが、何事もやり放しではダメで整理整頓していつでも活用できるようにしておく事が大切と再認識しています。