

2018年の十大ニュース

1. 2018年の棚卸

右掲は、恒例になっている弊社の「十大ニュース」です。なんとと言ってもトップ・ニュースは大恩ある広島の木原先生のご逝去された事です。先生とは、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知り合ったのですが、既に、マルコシという立派なリフォーム会社を経営なさっており、どちらかと言うと船井総研の方が学ぶ感じの方でした。先生とは、弊社が平成8年4月から発信を始めた「AMIコンサルティングFresh&Hot通信」を発刊した際に一方的に送信を始めたのがキッカケで、しばらくして、先生から社内向けに発信されている「ディリーメッセージ」を毎週日曜日に1週間分をFaxして頂き、その感想を送るというお付き合いを始め、鳥取のリフォーム会社さんを見学に連れて行きリフォームの最先端の話題をレクチャーして頂きました。

その後、ほぼ22年のやり取りを繰り返していましたが、先生が大阪に来られた時にお会いしたり、学園前に「オール電化」の推進店を開設した時に来て頂いてアドバイスを頂いたり、最近では、3年前(2015年3月14日)に広島の先生の会社を訪問してミニ勉強会をさせて頂き、その後、カラオケで約束の俵星玄蕃をご披露し、明るく日は社員さんと宮島見物を楽しませて頂きました。この時がお目にかかった最後でした。558号(<http://www.web-ami.com/siryu/558.pdf>)で先生から教わった「人生、百歳は古来稀なり、九十は奇とするに足り無し、八十は大いに為すべし、七十は得ること多し」を掲載し、「70代は実り多い」と励まして頂いた事を書いています。人の寿命は儂いものですが、先生は何度もガンと戦われて立派な生き様を示して下さいました。ご冥福を祈るばかりです。

トップ・ニュースが大きかったので紙面を大きく割きましたが、その他にも色々な事がありました。楽しい方では、三男がお客様の業務を分担する事で仕事量が増えて経済的に安定した事です。この契約は彼の人件費をカバーする物で結構な金額ですが、お客様にも大きなメリットを提供している点でwin-winの関係で大変喜ばしい事です。また、三男が別のお客様で業務改善システムを開発納入して役立っている事も大きな喜びであります。

2. 「創発進化」

私が所属している中小企業家同友会支部で12月に県外研修で京都のお客様を訪問した事も大きな事でした。このお客様は、京都本社と彦根と栗東に2拠点を持っておられる京滋地区の機械工具商様です。ここの特長は、VPN(Virtual Private Network)を活用して彦根で伝票発行させる仕組みで女性パート1名を雇って出荷納品業務をスタートした事で次々と「創発進化」が始まった事です。リーマンショック後、彦根地区で時給1000円の募集で多くの応募を得たのですが、その中から本当に素晴らしい方と出会ったのです。

この方がキチンとした納入活動をしてきているので、名古屋の大手ねじ商社が何度も価格競争を仕掛けてきたのですが勝ち残る事が出来たのです。この様子を見ていた地元の業者が人材派遣をしてくれるようになり、業務が拡大し、ついには、別の事業所へ転居して更なる発展をなさっているのです。その地元業者様も事業所内にクリーンルームを設けて大手企業の仕事を受注されており、この状況から京都のお客様が別のお客様からクリーンルームを必須とする業務を受注されるようになったという具合に進化発展をされているのです。

十大ニュース

1. 木原先生が亡くなられた
2. 三男の新規業務を受注
3. 業務改善システム納入
4. マル経融資を受ける
5. お客様の監査役を退任
6. 母が2度誤嚥性肺炎で入院
7. ゆうちょ銀行で給与振込
8. お客様で同友会の県外研修
9. 文明の利器(炊飯器・洗濯機・圧力鍋)
10. 主要顧客で契約形態を変更

支部の県外研修で訪問したのですが、やはり、「一見は百聞に如かず」という諺のように感動が大きく「学び」が多かったと皆さんが喜ばれたのです。また、京都のお客様も「おもてなし」の精神を発揮されて十分な準備と対応をなされたのです。また、準備の過程で過去を振り返って「気づき」があったのです。「創発進化」という言葉がありますが、何かを始めて課題を克服する事で進化するのだと実感したのです。

3. 初めて融資を受ける

弊社は、平成7年7月に創業した小さなコンサル会社です。メインバンクは今の三菱UFJ銀行にしたのですが、最初から相手にしてもらえずに普通預金の開設に終わったのです。当初は、サラリーマン時代の蓄え(約1500万円)があったのですが、人を雇うようになるとアツと言う間に消えて行ったのです。まず、個人口座の融資枠300万円を使い切り、保険なども解約して繋いだのですが、最後は、ノンバンク系のビジネスから高金利の融資に手を出して、毎月の返済に窮した経験がありました。無事に、借金は全部返済できて、今は資金繰りも楽なのですが、同友会の仲間が同じ境遇におられるので大阪商工会議所の「マル経融資」の世話をしたのです。この時、同時に弊社も金融ルートを確立する為に100万円の融資を申し込んだのです。金利は年1.11%と好条件なのです。さらに、一度、融資元の日本政策金融公庫の審査を通ると次回からは楽に折り返し融資を受けられるという話なので、余り必要でない融資を受けたのです。

20数年前を思い出しますと保証協会に融資の相談に行った事がありましたが、面倒な話なので時間的な余裕がなく諦めた経験がありました。今回は、大阪商工会議所のお世話で「マル経融資」という制度で事務手続きは3期分の決算書をお渡しただけで、ほぼ完了する事ができました。これは、事業承継後に役に立つと思い、このルートが開設できた事を喜んでいきます。

4. 今年発生した課題

622号でも書いていますが「惰性」に入ってきた感が強くなった事です。現在は69才ですが、数え年では「古希」にあたり、立派な老齢期に入って、知らない内に「伸び」のない自分に満足していたのです。昔、サラリーマン時代に故福井社長が「池の魚、川の魚」という喩え話をされていたのですが、いつの間にか「池の魚」になっていたのです。「川の魚」は流れと外的に晒されているので俊敏なのですが、「池の魚」にはそれが無いので俊敏さに欠けるのです。年金も頂き、借金の返済もない、その上、自宅・事務所・クルマなども完済済みという環境に甘えていたのです。

ところが、2025年大阪万博が決まって、私の心の中に「景気が良くなるぞ、孫たちと一緒に万博に行くぞ！」という気持ちが湧いたのです。「I have a dream.」というキング牧師の言葉を思い出して、「夢」を語ることの重要性に気づいたのです。まさに「若さ」＝「信念」x「自信」x「希望」(サミュエル・ウルマンの「青春」より)であり、「成果」＝「考え方」x「情熱」x「能力」(稲盛さんの「情熱」より)に繋がって、前者の「希望」と後者の「考え方」が大いに関係していたのです。「希望」も「考え方」もプラスにもマイナスにもなる物なのです。つまり、前向きな「希望」を持てば、前向きな「考え方」になるのです。この事を実感したのです。

故木原先生から頂いた「人生、百歳は古来稀なり、九十は奇とするに足り無し、八十は大いに為すべし、七十は得ること多し」の言葉通り、再び「伸び代」を感じる自分に戻りたいと思います。その為には、「着実・前向き・具体的」を基本にして、まずは「2025年大阪万博」であり、この年は弊社の「創業30周年」に当たるので、具体的に「夢」を描いて向かって行きたいと思えます。

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