

私にとって「平成」とは

1. 物を追いかけた昭和世代

右掲は、昭和24年生まれの私がサラリーマン時代に追究したコンピュータ・システムの最初と最終系を表しています。IBMシステム32というIBM初のオフコンから始まり、CPUは32KB、Diskは13.7MBという構成ですが、3742データ入力装置でディスクにデータを打ち込んでバッチ処理をしていました。この時、故福井社長から「クルマが売れるコンピュータ」という生涯のテーマを頂いたのです。

まず、最初の成功体験が「車検DM」で、昭和51年当時、オイル・ショック後で新車が売れなかった時に、営業所から「顔も知らない客が来る」と言われる程に車検入庫が多くなったのです。新車が前年比60%程度の時に、サービス部の売上が前年比約150%という効果を出し、故福井社長が中期経営計画にシステムを組込んで頂くほどの満足を得たのです。

その後は、コンピュータの発展と低価格化の流れで最終系として全社オンラインシステムを構築し、トヨタや部品共販とも異機種間接続を行いデータでやりとりを行っていたのです。更に、電子交換機を接続して「車検」のお客様にダイレクト・コールするテレマーケティングまで構築したのです。

実際に、コンピュータだけでなく、クルマや家電などもドンドン性能が向上すると共に大衆化する傾向だったのです。性能がよくなる事で多くの人は代替して「先端」を味わう時代だったのです。

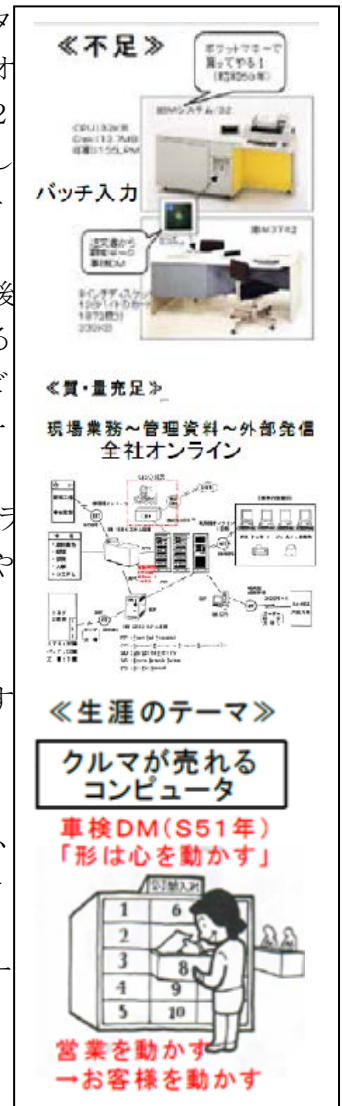
ところが、技術の進歩が一定のピークが来ると代替気分が薄れて、例えば、今や、クルマは平均13年ほど乗る時代になっているそうです。中には、数年で乗り換える方もいらっしゃるでしょうが少数派であり、大多数は性能に不足がないので長期間保有しているのです。さらに、レンタルやカーシェアのサービスが広まっており保有しない傾向になりつつあるのです。

2. 経験から生まれたコンサルティング

反面、平成になるとバブル景気がハジケて「失われた〇〇年」という言葉が出るようになり、いわゆる物余り現象でデフレ傾向が顕著になったのです。私は、平成元年、40才であり、論語でいう「不惑」から始まったのですが、作り続けたシステム構築が一巡して一種の「燃え尽き症候群」になったのです。つまり、「これをやりたい」という精神的な願望がなくなった時に、社内事情もあって閑職への辞令を出た際に「社畜化するより自分らしさ」という気持ちで「社長はクルマの道、私はシステムの道」という主旨の辞表を出して、関連の情報システム会社に移ったのです。

「満月」状態から転職で「新月」に戻ったのですが、信念として貫きたい「トヨタ方式」をシステムで普及するという事が、客層の不一致で実現出来なかったのです。そこで、自分のオリジナリティを磨く為に船井総研の客員経営コンサルタント養成学校へ自費で参加して「船井流」を学びに行ったのです。担当の宮内先生は、「心・観・学・術・体」という事をおっしゃり、「術」と「体」を現場で実践できる事をコンサルしなさいという教えでした。

過去の棚卸の中で「車検ハガキ」で成功体験があり、AIDMA理論のように「情報」発信して認識された段階で営業員が電話して行動を促す方式を企業なら100%普及しているFaxを活用する事で「Faxちらし・3段階活用マーケティング」と商品化したのです。術:Faxちらし、体:ちらし制作とFax一斉同報という形式で平成7年にコンサルの道を歩み始めたのです。



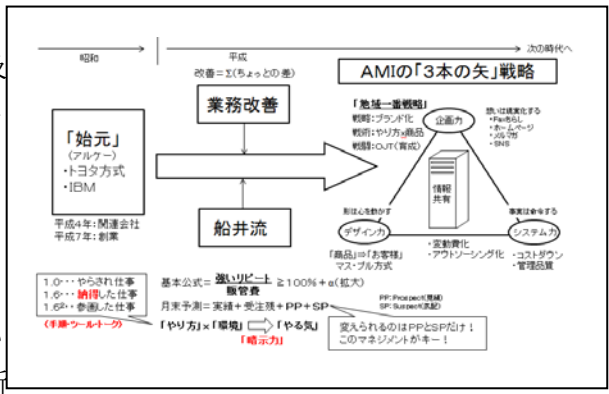
3. モノからコトへシフトした平成

右掲は「始元」(昭和:サラリーマン時代)の「トヨタ方式」をIBMのコンピュータを使ってソフト作りとそのOJT活動で社内普及に励んでいた「経験」を平成に入りOJTの経験をベースに船井流のコンサルティング術を学び、独立起業してお客様の「業務改善」を生業として来た事を示し、現状は「3本の矢」で総合的にお客様の繁栄に貢献している事を表しています。

「管理」という言葉の響きは余り良くないので、「地域一番」を目指す中で「方針管理」を組み込み「先手の経営」をリードしているのが現状です。その基本は「ベース収益で販管費を賄い、新規はプラスα」の信念で「月末予測」=「実績」+「受注残」+「PP」+「SP」という公式に行きついたのでした。

「管理点・管理項目」と言いますが、販売業では特に「管理点」=「売上」になり、その実現に「実績・受注残・PP・SP」の4つの管理項目としたのです。PPはProspectで見積案件、SPはSuspectで気配案件としています。この中で変える事が出来るのは「受注残」では納期を早める事、「見積」ではライバルに勝つ為の方策、「気配」では自社で取り組む為の方策となります。

一般的に、「売上」だけを見ている企業が多く、それでは「後手の管理」になり「1サイクル遅れ」の状況になっているのです。これを打破するには、きっちりとPDCAサイクルを回す「先手の管理」の概念と風土化が重要になります。弊社はお客様に「先手の経営」をお薦めして、状況に応じたシステムを提供して「見える化」で推進具合をチェックしています。「気配」は日報報告から登録して、その案件の中から「見積」へ移行して、競争に打ち勝って「受注」へと連鎖するのです。簡単な事ですが、これが風土化する事によって、「会社方針」が「着実・前向き・具体的」に末端まで定着した事になるのです。



4. 「白秋期」に向けて

現状は、個人的にも社会的にも、まだまだ、「満月」とは言えませんが、24年の歳月で「新月」から輝きを増しているのは事実です。最近、五木寛之さんの著書「白秋期」が出ていますが、私は「百歳現役」を目指して、創業した会社が何代にも亘って承継され繁栄する事が「夢」であります。この「夢」を追いかけるのが、私の「白秋期」だと思っています。しかし、単に「夢」を追いかけると言いますが、忍び寄り「老化」との戦いが最大課題なのです。「老後の3K」と呼ばれる「健康・金・孤独」を克服する事が最優先課題なのです。

それには、ベースの「健康」を確立する為に自分流の健康法を習慣化する必要があります。その「健康」には「運動」と「認知」の両面がありますので、持続可能な方法として「ウォーキング」と「カラオケ」そして「自炊」を習慣化しています。まず、「ウォーキング」ですが、自宅と事務所が直線で500m位なのですが、大回りコースで約1.5kmを20分で歩くようにして、最低、出勤・昼食で自宅往復し最低でも2往復を基本にしています。その行程の中に、昼食の後に30分110円の「一人カラオケ」を組み込んで楽しんでいます。次に、「カラオケ」は自宅でパソコンからユーチューブで楽しむのと地域の老人会で楽しむのも加えています。最後の「自炊」は、朝はパンと珈琲、昼は麺類、晩はごはんとおかずとパターン化して、おかずは電気圧力鍋を購入して冬場に温かいおかずを心がけています。

このように「ベース」の健康生活を習慣化して、「金」の面は年金も頂いているので会社からの報酬も少なくて済み、「孤独」という点でも三男と一緒に仕事しているのでほぼ安心と言えます。また、地域社会も、朝、喫茶店でモーニング仲間と談笑したり、老人会の活動に参加して世話役を引き受けたりしています。お蔭様で街を歩くと挨拶する方が増えています。こういう感じで「認知」対策しています。

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