

## 「昭和→平成→令和」②

### 1. 「朱夏(前期)」・トヨタ方式xIBM方式

右掲で「青春期」は前号で書きましたので、赤色で示している「朱夏期」を書きます。人生で一番活躍した時期です。まず、「朱夏(前期)」ですが、トヨタ系販売店での終盤です。IBMのオフコンで本社業務の全開発が終わり、昭和63年にIBM9370機を営業所オンライン専用機としてAPPCで本社業務用のオフコンとデータ同期するシステムを構築しました。翌平成元年にトヨタ物流改善プロジェクトモデル店になり「トヨタ方式」を学びJit方式や5S推進などを担当しました。

さらに、IBMのSISプロジェクトを担当して平成3年にテレ・マーケティングシステムを構築して、「トヨタ方式」で効率化、「IBM方式」で販売促進の両面を完成させて、当時、販売店で考えられるシステムを全て開発したという状況になり、いわゆる「燃え尽き症候群」になっていた時に「業務課長を命ぜず」という事例があり、家庭的な事情もあって平成4年8月に「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IBM特約店をしている情報システム会社に移ったのです。

私は、「トヨタ方式」x「IBM方式」でお客様にシステム提案を望んでいたのですが、実際のお客様の規模が小さくて販売管理で十分というレベルだったのです。そこで、社内は日本LCAの「DIPS」を導入して、平成6年4月、個人的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通って船井流コンサルティングを学び、同年11月に客員コンサルタント資格を得たのですが、当時の担当役員が東京へ転勤したので資格を活かす事が出来ず、やむなく担当した開発案件が全て終了するのを待って退職して、翌年、平成7年7月3日に有限会社エー・エム・アイを創業したのです。この時、46才でしたが、熱い希望に満ちた朱夏(後期)が始まったのです。

### 2. 朱夏(後期)・お客様ゼロからのスタート

しかしながら、なんとお客様ゼロからの出発だったのです。船井総研客員経営コンサルタントという資格だけが頼りでした。ともかく、事務所は賃貸の部屋でワープロとFax兼用電話機という設備で始めたのです。トヨタ系販売店時代の経験から「AMIブレティン」(A4サイズ)を作成して、勉強会の案内を友人に郵送していたのです。「勉強会」は教育会館で行い、10数名の方が集まって下さり、私を元気づけてくださいました。また、友人の会社で「栩野さんが仕事で困っているだろう」とIBMオフコンのソフト開発を依頼して頂きましたし、富士通系の販売会社の友人からは「PL法セミナーを手伝わないか」と誘って頂き、さらに、トヨタ系販売店時代のコンピュータ用紙を発注していた会社からも営業活性化のコンサルを依頼されました。本当に皆さまのご厚情に感謝しました。

この中から、本格的コンサルティングの第1号会社が誕生したのです。PL法セミナーで出席者をフォローさせて頂いた方々に「AMIブレティン」を毎月郵送していたところ、年が明けて平成8年1月に「うちの会社も見て欲しい」という電話がかかってきたのです。初めての大規模な商談だったので、船井総研にも手伝って頂いて3月に契約に至ったのです。このお客様(建設機械製造卸の友定建機)でFaxマーケティングを手段の一つとするので実践のDo-Howづくりの為に友人向けに「AMIコンサルティングFresh&Hot通信」(参照:<http://www.web-ami.com/f&htushin/1.html>)を発刊し「やめる時は倒産」の覚悟で毎月2回発信し20年間504号まで継続し、時代の流れでメルマガやブログに切り替えるまでコツの取得の為に発信し続けました。「ちらしはお客様への手紙」と「着実・前向き・具体的」いう信条は、これを通して得たものです。

<b>古代中国の人生観</b>
青春:16から30代前半
朱夏:30代後半~50代後半
白秋:50代後半~60代後半
玄冬:60代後半~
<b>私の場合</b>
青春(前期)~23:学生 (志学:コンピュータ)
(後期)~40:トヨタ系販売店 (クルマが売れるコンピュータ)
<b>朱夏(前期)~45:社内の改善指導 (トヨタ方式xIBM方式)</b>
<b>(後期)~60:経営コンサル起業 (業務改善術xシステム術)</b>
白秋(前期)~70:経営基盤安定化 おまけの人生1stステージ
(後期)70~:事業承継 おまけの人生2ndステージ
玄冬:80(峠)~(?)

### 3. 朱夏(後期)・・「Faxちらし・3段活用マーケティング」

ビギナーズ・ラックという言葉がありますが、友定建機様で初年度16億円から20億円へ大幅な業績回復を実現する事ができたので、この方式を「Faxちらし・3段活用マーケティング」と名付けてセミナーを打ち、多くのお客様を得る事が出来ました。「3段活用」とは、まず、Fax送信でレスポンスを見る、次に、テレ・フォローするとレスポンスの10倍、お客様の反応がある事が分かり、最後に、その関心客に営業をかけるという3段階法です。

この流れで、主に製造卸業のお客様が増えたのです。「後工程引き方式」と名付けた手芸用品の製造卸業様では、レジ回り商材の静電気除電リングを発売3ヵ月で200万個完売という効果を出して、ボーナスや給料カットを無くすという威力でした。また、「勉強会方式」と名付けたクリーニング資材卸業では、社員が担当して資材商様のお客様(クリーニング店)の販促ちらし作成で多数のお客様を獲得できて2001年には年商が約4,300万円になりました。ところが、その年の9月に発生した「9. 11テロ事件」で急速にクリーニング店の業績が悪化して翌年は弊社としては莫大な赤字を出しました。

しかし、現パナソニック関連の静岡の電材卸業様やココヨの和歌山県代理店様もセミナーで来られたのですが、この2社は本業ではなく、別な分野のご指導となりました。まず、静岡のお客様が主契約者になり右掲ロゴの「Let'sはぴe」を商標登録して関西電力のオール電化推進

プロジェクトでチェーン店網づくりを目指しました。結果的には5店舗まで拡大した時に、静岡のお客様の業績が悪化したのもありモデル店内で不安状態が蔓



延して内部分裂から3年を待たずに破綻しました。この時、和歌山のお客様も直営の文具店で弊社の「ちらし制作」が功を奏してリピート客が倍増して売上も約2倍になった状況だったので、本体のココヨ代理店が強制吸収されたので、その受け皿の一つとして文具店の倉庫を改装してオール電化推進を始めたのです。この店は、先のモデル店の内紛の影響を受けて大きな成果は出なかったが、結果的にはJAと提携して太陽光発電なども取り入れてエコ関連分野で1人の社員が年商2億円超を挙げている状況で「結果、オーライ」になっています。

### 4. 朱夏(後期)・・ご縁のあるお客様に恵まれる

このように、一般的に「波乱万丈の人生」と言いますが、弊社の経営も山と谷との連続でした。その後、無理な拡大路線に走るのではなく、ご縁のあるお客様に絞り込んで重点化したのです。社員もアルバイトを含めて最大8名まで拡大していたのですが、自主退職で現在は私を含めて4名と縮小しました。これは、V字回復の基本である安定基盤をベースにする「赤字脱出戦略」でした。安定顧客として、サラリーマン時代にご縁があったIBM系ソフト会社様、IBMオフコンでパケット通信料を半減させた鋸螺卸業様、船井総研で一緒した方からご紹介の京都の機械販売業様に絞り込み徹底したのです。お陰様で黒字化できて、現在では実質的に債務超過からも脱出できて大阪商工会議所のお世話で日本政策金融公庫から低利融資を受けられるようになりました。

その後、京都のお客様のご紹介で機械工具販売業様も増えました。このお客様で徹底したアウトソーシング戦略で大手メーカー向け拠点として彦根に営業所を出して、パート女性社員1人と他は場内外注という体制で年4億円超の売上を実現する事になりました。さらに、この営業所は大手メーカーからEDIで契約した商品の受注や入札で新規商品を受注する業務ですが、徹底したシステム化で大手企業が満足して納入品質を表彰する状況で三男がシステム回りで貢献しています。

お陰様で、弊社は10年以上連続して黒字決算が出来て、さらに、前述のように実質的に脱債務超過が実現できています。「朱夏」という一番実りの多い時期ですが、ようやく「実り」を確実なものに出来たと実感できるようになりました。

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