

# 創業24周年を迎えて

## 1. お陰様で創業24周年

弊社は7月3日(水)、無事に創業24周年を迎えました。阪神淡路大震災やサリン事件があった年、平成7年(’95年)7月3日に創業したのです。因みに、7月3日は亡き妻の誕生日で、創業記念日が来るたびに亡き妻を思い出します。当時は、ウインドーズ95が発表され、インターネット元年と呼ばれていました。ベッコウアメというISP(Internet Service Provider)が話題になっており、一時期を謳歌しておりました。

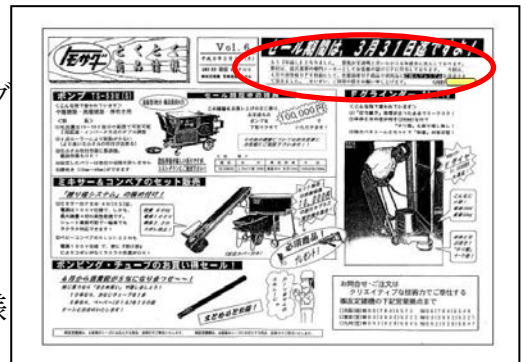
このような背景がありましたが、私は右掲のように、お客様の仲間のような関係(機能の一部)を目指して、「情報で先進的な経営」という英語の頭文字をとって社名にしました。その前年に、サラリーマンをしながら自費で船井総研の客員経営コンサルタントの資格を取り、手掛けた仕事の完了を待って退職して起業したのです。

今から思えば乱暴な感じがしますが、亡き妻は小学校の教師で「私が元気なうちに」という事で起業を支援してくれましたが、前々職のトヨタ系販売会社で得た退職金やトヨタ労連の積立金や保険を解約して総額1500万円の資金で始めました。最初は、お客様がゼロだったので、非常に苦しい思いをしましたが、有難い事に富士通系販社の方が「PL法セミナー」を手伝わないかと誘って頂き、その参加者をフォローしている中から第一号のお客様が誕生したのです。企業診断から方策提案までを約1千万円という大規模な契約になり、傍から見ている船井総研の役員が「もめてもらんぞ」と心配する位でした。

しかし、この診断と提案は、お客様にとって斬新であり、まず、お客様へのコミュニケーション戦略として「Faxちらし」という当時、企業なら100%普及しているFaxを活用するマーケティングから始めたのです。右掲は、そのお客様の物ですが、単なる「物売り」の情報発信でなく、○で囲んだ部分に社長メッセージがあり、「売る物3つ」と言いますが、会社・自分・商品の3要素を込める「無人営業」を設計にしたのです。この社長メッセージの威力は意外なところで現れたのです。それは、静岡のお客様のお葬式に参列された社長様が「ご無沙汰しています」と挨拶されたら、即座に「あなたが何を訴えかけようとしているかよく分かっている」と参列者の方々から返答が返ってきたとの事でした。その結果、初年度の売上が16億円から20億円に拡大したというラッキーな成果を出したのです。

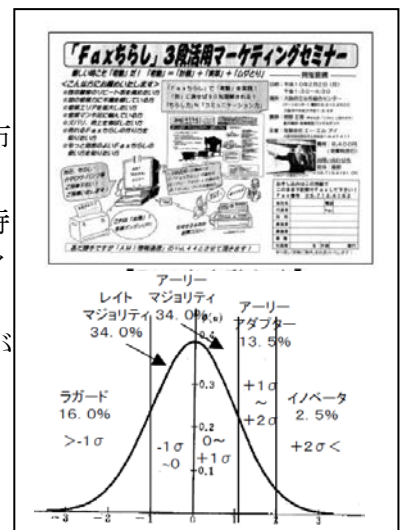
**社名の意味**

**Advanced** : 先進的な  
**Management**: 経営  
**with Information**: 情報で  
仏語でamiは「仲間」を意味



## 2. 「Faxちらし・3段活用マーケティング」

このお客様で「無人営業」のコツをつかみ、右上のような情報発信でセミナーを開催して製造卸売業のお客様を得るようになったのです。このポイントは「3段活用」というキーワードです。右下は正規分布図ですが、イノベーター理論を表しています。Faxの情報に接してレスポンスを返す層をイノベーターとすると僅か2.5%であり、関心を持ったが行動に移していないアーリーアダプターやアーリーマジョリティが存在しており、テレフォローするとレスポンス客と同数の潜在客を発掘できたのです。これは、理論でも証明できるものですが、母数が十分に大きくないと初期のレスポンスがゼロの可能性もあるのです。何故なら、イノベーターは2.5%に過ぎないという統計的事実があるのです。やはり、お客様の数が物をいうので「見えない財産」の一つとして再認識したのです。



つまり、「3段活用」とは「初期のレスポンス客」と「テレフォローで発掘した潜在客」に対して「営業がクロージング」するという流れを指します。この「テレフォロー」や「クロージング」の精度を高める工夫として「手順・ツール・トーク」という営業訓練手法も開発したのです。この「ツール」を作るという概念が中小のお客様には新鮮であったのです。

### 3. 「一日不作、一日不食」

私は、46才で起業して、来週、満70才になります。46才では「若さ」という点では「臺が立つ」という感じで、あるお客様から「遅い」と言われた位でした。しかも、船井総研の客員経営コンサルタントという資格だけであり、肝腎のお客様はゼロという状態だったのです。当初は、サラリーマン時代の友人に協力して頂いて「勉強会」を開いて集まって頂きました。一般に、「縁・運・つき」の3拍子と言いますが、人との出会い、つまり、「縁」がないと「運」も「つき」もないのです。友人という極狭い範囲から始めたのです。

また、船井総研の客員経営コンサルタントの資格があると言っても経験が伴わないのです。右掲は、当時、船井総研の宮内先生が教えて下さった「心・観・学・術・体」を弊社に当てはめてみたものです。経営コンサルティングも教えるだけというスタイルもありますが、「術」と「体」でお客様の一部になる事のお客様の体内時計をスピードアップして成果を早期に引き出すという事がポイントと教えられたのです。

そこで、ヒマな時には「Faxちらし」のノウハウを蓄積する為右下のようお客様や友人向けにFax通信を月2回発信して、最終504号(平成28年3月15日)まで継続したのです。「止める時は倒産」という覚悟で始めた通信ですが、21年も経過する中で、メール発信やブログなどの発信をしており情報が被る状況もあって、思い切って区切りをつけたのです。この情報誌では、サラリーマン時代のお客様2社からコンサルティング契約を頂いており、今も重要なお客様という大きな役割を果たしてくれたのです。「一日不作、一日不食」は禅語ですが、このような記事を書く事でムダに時間を流すことを避けて来たのです。

心:AMI(仲間)  
観:情報で先進的経営  
学:Faxマーケティング  
術:Faxちらし  
体:ちらし制作



### 4. 事業承継を目指して

46才の時に事業を起こして、途中、何かと浮き沈みが激しかったのですが、拡大路線から縮小均衡路線に転じてからは安定した収益を上げています。お陰様で連続10期黒字決算を続けており、財務内容も回復して参りました。商工会議所のお世話で「マル経融資」を受けるルートが出来て、小さな会社の悩みの一つである低利融資の道が出来たのです。財務内容が好転しており、さらに、公的な低利融資の道が拓けた事で事業承継の重要な要素をクリアできるようになっています。

私は、来週、7月11日に70才になります。やはり、寄る年波には逆らえない状況も実感しますので、三男に2025年に事業を承継してもらおう決断をしました。丁度、6年後になりますが、この間に、三男のお客様を増やす事が最重要課題です。三男の当面の「術」はシステム開発であり、「体」は自分でソフトをつくるという事です。サミュエル・ウルマンの「青春」から導き出した公式、「若さ」=「信念」x「自信」x「希望」ですが、会社が「若さ」を保つ為には、経営者としての三男が持つ「信念」の強さとそれを実証する「経験」から生まれる「自信」が大きな課題になります。その唯一の方法は「希望」=「お客様」なのです。この6年間に「経験」を積み、多くのお客様とご縁を結んで「希望」を頂き、「信念」をより強固にする事が大切なのです。この6年間は大阪万博で景気がよいと確信しますので、三男は、現在、中小企業家同友会の青年部会に所属していますが、多くの方とよいご縁を結べるように期待しています。

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