

# 「次の10年」を描く

## 1. 過去オール善

右掲は、昨年(令和元年)7月に所属している大阪府中小企業家同友会阿倍野住吉支部の例会で発表した時の資料(参照:[http://www.web-ami.com/d\\_b/038.pdf](http://www.web-ami.com/d_b/038.pdf))の一部です。報告のタイトルは「2025年事業承継」で、満70才になった記念で、私個人としては、恐らく、最後の報告として練り上げた内容の物でした。私は、通算23年のサラリーマン生活の後、平成6年11月に得た「船井総合客員経営コンサルタント」の資格を頼りに右下の名刺を頂いて平成7年7月3日に創業しました。

それから25年が経過しましたが、振り返ると

- ・最初の5年:創業から拡大して最大8名の規模
- ・次の10年:2001年9月の「9.11テロ事件」からどん底
- ・最近10年:縮小均衡で資金繰りが安定(右上の表)

という3つのステージに分ける事ができます。

故船井先生は「過去オール善」という教えですが、過去から学ぶ事が大切です。最初の5年は「形は心を動かす」という信念で「Faxちらし・3段活用マーケティング」という商品をつくり、Faxによるレスポンス・マーケティングで主に製造卸売業のお客様でヒットして、2001年(平成13年)に年商3,700万円になり、社員が4名パートが3名という布陣にまで拡大しました。「手順・ツール・トーク」のうち、「ツール」=「Faxちらし」、「手順」=「内部で共有化」からFaxでターゲットに向けて「外部発信」、「トーク」=「クロージング話法」でレスポンス営業という独自のスキームを確立したのです。

年次	売上(万円)	利益(万円)	従業員数(名)	備考
1998	1,000	100	5	創業
1999	1,500	150	6	拡大
2000	2,000	200	7	拡大
2001	3,700	370	7	年商3,700万円
2002	1,000	100	3	9.11テロ事件
2003	1,000	100	3	縮小
2004	1,000	100	3	縮小
2005	1,000	100	3	縮小
2006	1,000	100	3	縮小
2007	1,000	100	3	縮小
2008	1,000	100	3	縮小
2009	1,000	100	3	縮小
2010	1,000	100	3	縮小
2011	1,000	100	3	縮小
2012	1,000	100	3	縮小
2013	1,000	100	3	縮小
2014	1,000	100	3	縮小
2015	1,000	100	3	縮小
2016	1,000	100	3	縮小
2017	1,000	100	3	縮小
2018	1,000	100	3	縮小
2019	1,000	100	3	縮小

## 2. 「9.11テロ」という「まさか」から暗転

最初の5年は上り調子で、このまま推移すれば大丈夫と思っていましたが、社内では、コアのH君は岐阜の方と結婚したが奥さんが大阪の水に合わず家庭的にごたついたので、事前に名古屋でセミナーを打ちH君のお客様づくりを行い10社の目途がついたので名古屋駅前に営業所を出したのですが、「9.11テロ事件」が起こりH君のお客様が急変したのです。彼は、大阪のお客様を守ろうとして週のうち3日も来て活躍してくれたのですが、奥さんの不満が高まり、ついには辞める事になったのです。この躓きで営業所開設関連の費用だけでも大きな損失となったのです。

悪い時には重なるもので、H君の後釜として活躍を期待したO君は2001年の年末に引き継ぎで回った際に、荒っぽいお客様に遭遇して怖気づき、正月明けに辞めるというメールが飛んで来て大慌てしましたが、結局、辞意は翻らなかったのでした。さらに、K君も辞めると続出して、女性社員と3名のパートが残るまで縮小して「仕事量」の確保が出来ずに順にパートが辞めるまで人件費負担が重なったのです。ようやく、年商3,700万円に拡大したのに、急激に、翌年は2,070万円、翌々年はなんと1,402万円まで落ち込んだのです。何とか資金繰りは出来ましたが、創業当初以上の赤字基調に戻ってしまったのです。

2004年(平成16年)に静岡のお客様とK電力のオール電化プロジェクトで「Let'sはぴe」事業を立ち上げ、さらにH製作所のプロジェクトが起こり、翌2005年(平成17年)は2,704万円に回復しました。当初、K電力が驚くほどの勢いで右掲のように新聞にも紹介されましたが、寄せ集めの部隊だったので内紛が起こり、同時に、静岡のお客様自体も経営が危うくなって途中撤退となり、宙に浮いたプロジェクトの跡片付けで大損を被る結果になったのです。この時に、決断をして女性社員を残して何とか事業を継続したのです。私のお客様も減少したので、月100万円の売上をベースに経営をする状況になったのです。



### 3. 「縮小均衡」から「反転攻勢」

平成20年代は、右掲の自動車ローンの完済から始まり、基金の受給や自宅と事務所のローン完済および年金の受給が始まるなど個人な収支が大きく改善(月額約30万円)しました。この収支改善のお蔭で三男が入社しても余裕があり、支払いに追われる事がないようになりました。この個人の収支改善が余裕を呼び、経営も前向きになりました。

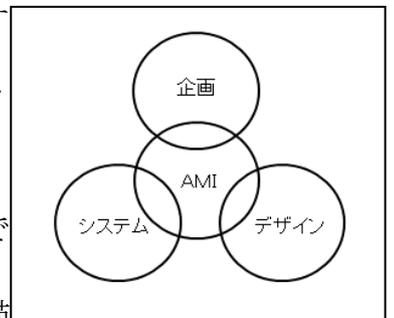
H20年: 社用車ローン完済  
H21年: 年金基金の受給  
H22年: 自宅ローン完済  
H24年: 事務所ローン完済  
H26年: 年金の受給

まず、平成20年に大阪商工会議所に入会して経営サロンに参加して、セミナー講師などをさせて頂いています。平成22年に三男が入社してシステム開発を目指して京都のお客様を中心にソフト開発しています。さらに、平成24年に大阪府中小企業家同友会に再入会して、積極的に指針セミナーを受講したり支部活動に参加するようになりました。同年、経営革新計画事業の承認を受けて、大阪商工会議所の勸業展に出展を行いました。平成26年に妻に先立たれましたが、お陰様で三男と一緒に自炊生活が出来ており健康的にも問題がない状況です。このように、妻に先立たれる誤算がありました。収支改善のお蔭で積極的な展開に転じたのです。収支改善する前、60才になる頃ですが、母が「これからはおまけの人生」だと教えてくれて「縮小均衡」で、じっくりお客様に貢献する腹積もりでいたのです。月100万円の売上で私と女性社員そしてパートナーの山口さんの3人が喰っていく勘定だったのです。

しかし、三男が成長して、京都のお客様に可愛がって頂き、実務的な面で直接貢献できるようになり、その貢献から得た経験をフィードバックできる環境になって来たのです。昨年、大阪府中小企業家同友会の青年部会に入会して、同年代の方々から刺激を受けるようになり、急激に成長するようになりました。この状況で「2025年事業承継」という事を打ち出して、三男を前に出す方向に転じたのです。資金関係では「まさか」の時に対応できるように大阪商工会議所のお世話で日本政策金融公庫の「マル経融資」を受け低金利で資金調達できるルートを開拓しています。

### 4. 「次の10年」

右掲は弊社の経営スキームを表しています。「三位一体」と言っていますが、ワン・ストップのコンサルティングを表しています。どの企業も変革は「決める」という事から始まります。その「決める」為に経営コンサルティングを提供し、「決めた」事を「形」に表し、それを発信するマーケティングを展開して、その推進状況をトレースするという機能を提供しています。この流れを基本スタイルとしますが、新しいお客様を確保する成長戦略が重要です。「商品・技術・サービス」と言っていますが、まず、「技術」で制作したソフトを「商品」化し、販売やその運用などの「サービス」を提供する構図を描いています。「商品」がお客様を呼ぶことは「当たり前」であり、商品化する事で誰でも営業ができるので、これからの5年間は、「商品」の品揃え期間と考えています。



私個人としては、2025年は満76才で実りの70代のだ真ん中にいるのです。まず、事業承継がスムーズに行く事で、日常生活の基本が確立すると期待しています。若い人の邪魔をしない程度に「企画」とか「経営」という点で経験を活かしたコンサルティングを提供して、その中から生まれる企画案件を若い人たちにシステムやデザインで手伝って頂くことで活躍できる可能性があると思います。当然、若い人とのギャップがありますが、故船井先生の「素直プラス発想勉強好き」という教えを実践して若い人の考えを取り入れて行きたいと思えます。さらに、私は、サミュエル・ウルマンの「青春」という詩から「若さ」=「信念」x「自信」x「希望」と公式化していますが、「70代は実りの10年」という「希望」を持って、日々、身近に実践できる事で「積小為大」を貫いて「生涯現役」という願いを実現したいと思えます。