

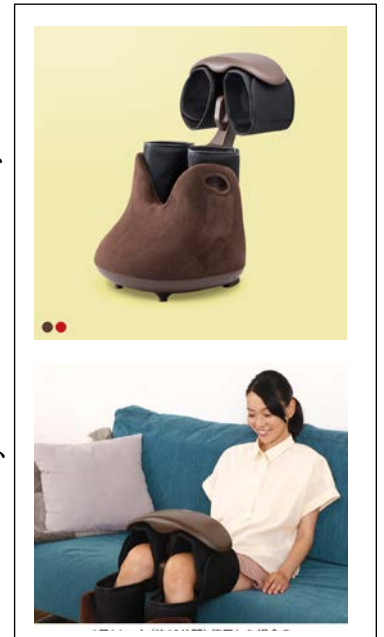
文明の利器でアンチ・エイジング

1. 回復力の補助

右掲は、「エアモ」というフット・マッサージャーです。エアバック式で足から脛脛・太ももまでをマッサージしてくれる物です。下の写真のように、腰をかけながら約10分間自動的に行ってくれる優れものです。実は、朝早く(4時頃)に目が覚めるとTVは通販番組が多いのです。その中で、ダイレクト・ショッピングが「54,780円を番組終了後30分以内なら特別値引きで29,700円」と謳い込み、思わずスマホに手をかけたのですが、思い直して、朝起きてからパソコンでネット検索したのです。その結果、19,800円の物が出ていました。約1万円の差は、足元に温風や送風する機能の有無なのです。迷いましたが、本質的な差はないので安い方をネット注文したのです。

「情報は“関心”というフィルターを通して入り込む」と言いますが、実は、2020年10月に交差点で赤信号なので走って渡ろうとした際に左脛脛(ふくらはぎ)を痛めて、普通ならすぐに治っていたのにダラダラと2ヵ月かかり悩んでいたのですが、最後に脛脛をお風呂で揉むようにしたら治ったという事があったのです。要は、血行が悪くなっているという事が判明したのです。その後、お風呂の中で脛脛を揉むようにしています。

仮に、近所の接骨院に行っても温熱治療をしてもらっても保険が効いても500円は必要になるので。約40回通った心算になれば、コスパはクリアできるのです。冒頭に書いたように、約10分間自動的に足全体をマッサージしてくれるので、血流が良くなり身体も温かくなります。お陰様で、寝つきもよくなり朝の目覚めが良くなりました。さらに、私は年齢で腎臓機能も衰えて来ているので、「腎臓を脛脛マッサージで血流を良くして機能回復」という情報があり、次の健康診断で腎臓機能の数値が改善できていると嬉しいと期待しています。



2. ほったらかし家電

右掲は、我が家で活躍している「ほったらかし家電」です。まず、全自動洗濯乾燥機は7年前に買ったもので、妻が先立ったので洗濯をどうしようか迷っていましたが朝起きるとタイマーで乾燥までできて非常に重宝しています。自宅と事務所は近いとは言え別であり、お客様の所へ出かけることも多いので雨などで途中で洗濯物を取り入れに帰宅する必要がないのです。真ん中は電気圧力鍋です。これは、2年ほど前にTV通販を見て買いました。これもタイマーで調理ができるのです。私が出来るメニューは「肉じゃが」や「おでん」などのシンプルな物ですが重宝しています。下段は「日立の圧力スチームIH炊飯器」です。これもジャパネットのTV通販で購入しましたが、決め手は「下取り1万円」でした。このように、「ほったらかし家電」の恩恵を受けています。

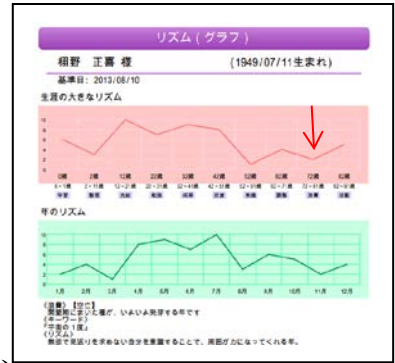
衣食住と言いますが、「衣」は全自動洗濯乾燥機、「食」は電気圧力鍋と圧力スチームIH炊飯器、「住」は残念ながら「ほったらかし」とは行かない状況で、今後、リフォームする機会があればロボットで掃除できるようにしたいと思っています。

今年(令和3年)、私は72才になりますが、まだまだ現役で仕事をしたいと思っています。その為には、日常生活に必要な「家事」が「ほったらかし」で行える文明の利器に助けられています。昔なら、こういう類の物は非常に高価で高値の華でしたが、それらが普及期に入り、手の届く範囲内で洗濯機は少し高価でしたが、その他は2万円前後の物なので手が届いたのです。今の時代に生きて「文明の利器」に本当に有難いと感謝しています。



3. 「運動」x「食事」x「社会」→「健康」

右掲が前号でご紹介した私のコンピュータ占いのグラフです。矢印(↓)で示すところが今の私なのです。今年から反転して上昇機運になると示しています。まあ、「当たるも八卦・〇」と言いますが、同じ人生なら、よい方に解釈して気分良く生活する方が効果的だと思います。この上昇機運を実感しているのが「メール販促」です。'95年にFaxを武器にして創業しましたが、その後、HPの技術も取り入れFaxにQRコードを付加してと商品説明などを連携して、より詳しくできるようにしていますが、実際に、マンネリ感があつたのです。



しかし、昨年、他社に自社のHPを新しくする機会をキッカケにして、運気が変わり、メール販促でWebからアドレスを収集するソフト(ListA)と一斉配信してもスパムにならず、しかも開封状況まで見えるソフト(配配メール)の2つに出会い、京都のお客様で採用して頂きメール・マーケティングを行うようになったのです。2つのソフトを自分の物にする為には時間がかかりましたが、コツを掴めて、ようやく自信が持てるようになりました。

私は、「運動」x「食事」x「社会」→「健康」と公式化して、「運動」は自宅と事務所間の往復で1日6Kmのウォーキング、「食事」は「ほったらかし家電」を利用して自炊、「社会」は地域の方々の交流として来ましたが、前述のように「メール販促」で新たにお客様に貢献できる武器が増えたのです。サブスク型の2つのソフトなので月額(月に約2.6万円)で量つまりマス・マーケティングを追求して「レスポンス」を営業に渡す「無人探客」を提供して貢献ができるようになったのです。この仕事を通じて、新しい貢献という「生き甲斐」が誕生したのです。

「自主的近代化と強靱な財務体質づくり」が中小企業家同友会の「3つの目的」の筆頭にあるものです。つまり、「脱マンネリ」で「自主的近代化」にチャレンジして、それを通して新しいお客様を作って基盤づくりを行い盤石な経営体質にする事で「強靱な財務体質」になる構図なのです。自社の新しいHPが完成したら、実際に自社でも導入して新規開拓を行ないたいと思っています。それが出来る予感でワクワクしています。

4. 「受容」→「共感」→「支援」の流れ

右掲はネットにあった認知症予防の5つのポイントです。まず「生活習慣病」ですが高血圧の治療を受けています。「運動」は1日6Kmのウォーキング、「達成感」は仕事、「他人との交流」は喫茶店のモーニング仲間や地域社会の方々との交流、それらを「無理なく続けられる」事が大切です。これらの5ポイントをクリアできています。私は、これに加えて「自炊」があります。前項で「運動」x「食事」x「社会」→「健康」と公式化していますが、まさに正しい方向であると確信しました。



しかし、私は独居老人になっていますので、認知症はどうしても避けて若い人の世話になりたくないのです。幸い、経営コンサルタントなので経験を活かして若い人たちと一緒にできる職業というメリットをフル活用したいと思っています。その為には、「共感力」が大切だと思っています。若い人の考えを受け入れ、自分の経験を活かしてアドバイスの支援する事が基本になります。この「受容」→「共感」→「支援」の流れを大切にしたいと思っています。

サラリーマン時代にトヨタの方々から教わった持続できる改善を身に付けて「続けられる事」を選んで日常生活でPDCAを回し、さらに、「健康寿命」という大きな目的に向かってOODA手法で状況対応で工夫を凝らしながら人生を「障子を開けよ、外は広い」という教えに従って切り拓く精神で歩んで行きたいと思っています。特に、今年はメール販促で「Enjoy&Fun」で達成感を楽しみながらノウハウを積んで、自社も新しいHPと連動してマーケティングを行いたいと思っています。