

「あと1年・・・」で行なう事

1. 「後悔なく・・・」に思う

右掲は小澤竹俊著「もし あと1年で人生が終わるとしたら？」です。新聞広告で目に入りました。大体、こういう言葉が目飛び込むという事は関心があるからで、ある方曰く「心に迷いがある」時のようです。確かに、72才になって、身の回りの事が気になっています。ネットで書を調べると帯下には書いていますが17の問いかけで構成されているとの事です。小澤さんはホスピスの専門家との事で、末期がん患者と接して来た医師が語る書で値打ちがあると思います。

帯に書いてある「やり直したい」「仕事、夢、やりたい事」「自分らしく生きたい」ですが、まず、「やり直したい」は43歳の時に「自分の道を歩む」とトヨタ系販売店を辞めて46才で独立して今日に至っており、子供たちも立派に活躍しているので満足しています。次に、「仕事、夢、やりたい事」は、仕事はお客様に迷惑かけない限り続ける心算、夢は「百歳現役」、やりたい事は今の事を充実させる事です。最後の「自分らしく生きたい」も妻に先立たれており、一人で生きて行く覚悟なので今の生活スタイルを可能な限り持続する事で自分らしさが出ると思っています。

私は、「百歳現役」を夢見て、毎日をアンチ・エイジングで老化しないようにほぼ同じリズムで生活をしています。老人の3Kは共通の課題です。

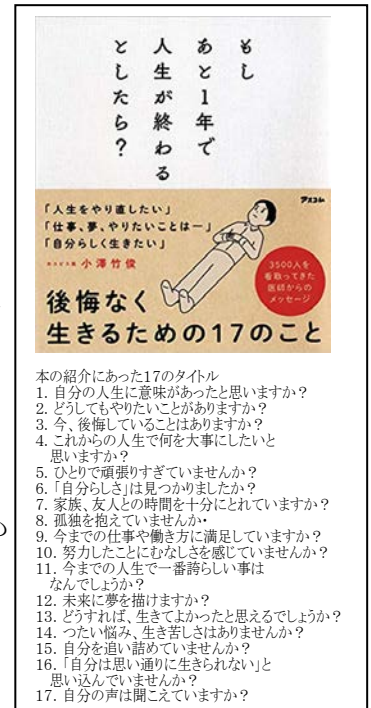
つまり、「健康、金、孤独」ですが、まず「健康」＝「運動」x「食事」x「社会」と公式化して「運動」は自宅と事務所の往復を街ジムで遠回りしてウォーキングを中心に、「食事」は自炊、「社会」は会社を経営して仕事と地域コミュニティで実践しています。「金」は自宅も事務所もローンが終わっており維持費で済み、また、母が亡くなって相続した実家はリフォームして三男が住んでいる状況でベース資産の上に役員報酬と年金を得ていて安定しています。残る課題の「孤独」は朝は喫茶店でモーニング、事務所で仕事、晩は夕食を三男と一緒に頂いています。三男が自宅へ帰るので、それ以後、19時から翌朝の8時までには一人です。その大部分は寝ている時間です。それでも、僅かな時間はTVが中心で見たい番組が少ないのが少し残念です。

2. 仮に「あと1年」と考えると

私は、子供の頃、身体が弱く、大学でも腎臓を患って就職に困ったのですが、幸い、故福井社長に出会ってトヨタ系販売店でコンピュータを担当させて頂き、妻に出会って3人の息子に恵まれ、さらに、故船井先生に出会ってコンサルの道を目指して今日に至っています。本当に、「運」はよかったと思います。鶴瓶師匠は「縁・運・つき」と言いますが、私は実体験からも人のご縁で運が開き、それが「つき」になると考えています。

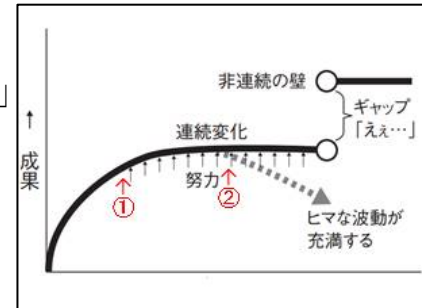
例えば、独立した時は、富士通系ソフト会社のMさんから「PL法セミナーを手伝わないか」とお誘いを頂き、その参加者をフォローしている中から第1号のお客様が誕生し、初年度16億円から20億円へ業績アップ、その実績から「Faxちらし・3段活用マーケティング」と商品化して、また、船井総研のF氏のご協力もあってセミナー展開して次々とお客様と出会いました。いろんな失敗もありましたが、ご縁のあるお客様と長くお付き合いができて今日に至っています。

仮に小澤さんの著書のように「あと1年・・・」と考えると、まず、今までの「運」の良さに感謝します。その上で、あと1年でしたい事は、会社を経営していますのでお客様に迷惑をかけないようにする事が最優先課題です。人材を育成し、商品力を強化してお客様を獲得できるようにする事が大切です。「人」と「物」、残るは「金」です。現状は、少し財務力があるという程度なので、これを強化する必要があります。財務力強化のベースはお客様との関係性であり、それは「商品」を軸として生まれますので商品づくりをしています。これが、「あと1年」とすればの最大課題です。

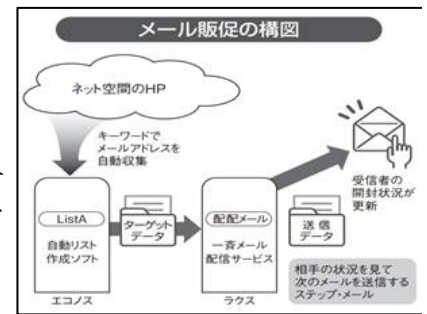


3. 「非連続の壁」にチャレンジ

右掲は「非連続の壁」というグラフです。事業は成長曲線のように順調に成長するが①で伸びが鈍り②では連続的に変化している心算でいるが、伸びがなくなり、事業がマンネリ化して実は「ヒマな波動」が充満し始めている事を示しています。この状況から脱出する為に「非連続の壁」と書いている新規事業を打ち出して「事業再構築」を図るのです。既存事業と新規事業のギャップが大きいと社員が面喰らって「ええっ・・・」というリアクションすると表しています。



弊社は、創業26年になっていますが、ご縁の深いお客様に恵まれて今日に至っていますが、実は、2025年に事業承継すると決めているので、次世代が自立できるように新規事業を準備しています。幸い、Y君が派遣先から戻って来たので三男と一緒にお客様のシステム改善に取り組んで新商品を開発してくれています。この新商品を軸にビジネス展開する為に、マーケティング手段として右下に示すメール販促の構図にチャレンジしています。お客様のマーケティングで着手してDo-Howの蓄積が出来ています。



この手段を使って「弱者のDX戦略」というセミナーを超久しぶりに開催しようと準備しています。Webセミナーなのでウエビナーを導入する必要があり、このアプリを実際に使って運用する必要があります。幸い、自社のメルマガを発信していますので、専用のセミナー申し込みフォームや申込受付メール、開催直前メール、セミナーのアンケートフォーム、お礼メールと準備して、一連の流れをシミュレーションして確認した上で新規顧客に向かいたいと思っています。セミナーの「弱者のDX戦略」は、東京の出版社「近代中小企業」の執筆依頼で小冊子を書きました。これは10月に発刊され、PDFデータを頂いているのでセミナー受講者で希望される方に送りたいと思っています。また、ZOOMも正式に契約して、個別相談を受けるので画面での会話力UPに工夫して、さらに、次のテーマのセミナーも準備しています。

4. 「縁・運・つき」でジックリ

小澤さんの著書の「あと1年・・・」という事を考えて来ました。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、この「弱者のDX戦略」のセミナーには「信念」が籠っており「自信」があります。しかし、欠けているのはクロージング段階の営業力です。現在は、コロナ禍で非接触が主流になっており遠隔地のお客様にはZOOMを通じたコミュニケーションで双方の擦り合わせを行ない、その上で「ご縁」のある方と契約に結ぶという流れを考えています。

故船井先生は「何事も必要必然」と教えて下さいました。新しいお客様との出会いも同じで「必要必然」な関係の方と波長が合うと考えています。弊社はNASAマーケティングと業務改善の2本立てでお客様のビジネス時計を速めるのが特長です。特に、業務改善は現場の方を巻き込む事が重要な課題ですが、営業をBPRして、NASAマーケティングで浮かび出たレスポンスにクロージングする事、さらに、イノベータ理論でアーリーアダプター層という興味を持ったが行動に移さない客にコピーを見せて「これ、如何ですか？」とシンプルに問いかけて反応を引き出す「手順・ツール・トーク」でロープレッシャーな手法で社員さんを巻き込むスキームになっています。それでも、波長の合わない方もいらっしゃると思いますが、人生は「縁・運・つき」に左右されると思うようによい縁を頂ければと思っています。双方にムリがあると負担が大きくなるので、本当によいご縁を頂ければと思っています。