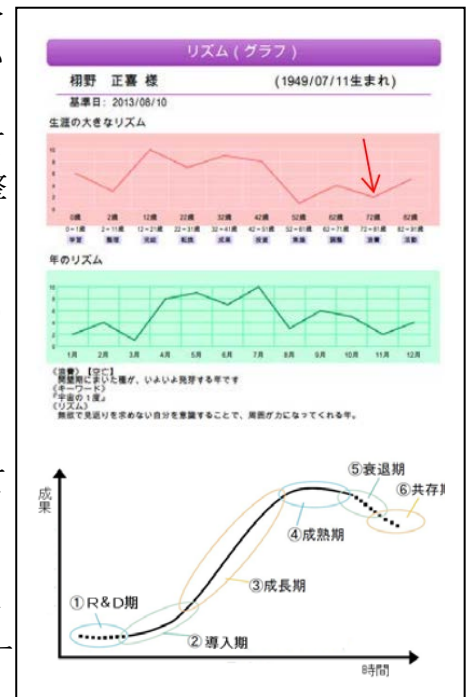


2022年の抱負

1. 2022年の初夢

右掲は、去年にもご紹介した8年前に友人がコンピュータ占いを
して送ってくれた物で↓72才の箇所で今後反転すると描かれてい
ますと書いて2021年に何かが起こると予感した記事を書いています
。例えば、ライフワークとして「NASAマーケティング」を追求して
「メール販促」を始めて2025年の事業承継に向けて経営環境を整
えると書いています。(参照:<http://www.web-ami.com/siryu/729.pdf>)
また、「これからの10年は「浪費」という事ですが、コメント欄では
よいよ発芽」という言葉、「宇宙の1度」、「見返りを求めない」とい
うキーワードがあり、これを信じて「希望」を持って生きたいと思
います。」と書いていました。

実際に、前号でも書きましたが色々な事が良い方向へ転回し始
めました。2025年事業承継と決め、逆算で新規事業の準備をして
います。それは、息子と山口さんの2人でお客様のソフト開発で基
本システムを作り、それをベースに事業展開を行なう戦略です。タ
イムレコーダーや見積を自動Fax、そしてワークフロー的に見積決
済のシステム、また、経費などを電子データ保管する際に仕訳デー
タも同時に作成する物です。右下は成長曲線ですが、今は①R&
D期に当たる段階です。それぞれが製品化できれば②導入期に移
行します。この時期に備えてListAでターゲットリストを作り、配
送メールでHTMLメール送信する仕組みとZOOMとウェビナーで
オンライン説明会用の仕組みづくりを行っています。いわゆる、弊
社のマーケティング部門づくりで、Do—Howを貯めています。ま
た、昨年5月に公開した新しいHPの編集にも着手してコンテンツの
最新化を行っています。この①から②の段階を通過して③の成
長期に入ってビジネスが実するという流れです。①から②は投資
期間なので、殆どを自社で行なうようにして身の丈の投資に収
まるように計画しています。



2. 次世代の事業を準備

昨年10月からウェビナーでセミナーを実施し、HTMLメールで新規と既存に発信
しています。既存は約500人ですが数名が毎回参加してくれますが、新規は不安定で
ゼロの回もありました。やはり、セミナーというサービスではメールではレスポンスが
出難く、お客様で実施している商品は問合せや購入がある事が判明しています。実施
したセミナーは知人や社員の意見を聞いて改善して、より完成度の高い物に仕上がって
おり、Webで行なうセミナーのコツが掴めて来ました。

このコツを踏まえて、前項でご紹介したように、お客様のシステム開発を通して身近
なDXソフトを開発しています。大手からのEDI注文に対応する自動化システムでパ
ート社員だけで高い納品品質のオペレーションが可能になったり、Fax送信を1台の
パソコンで対応するソフトを開発し、LAN上の複数のパソコンから複数の送信先にF
axやPDF添付メールを送信するソフトを開発しました。これにより、お客様から問
合せがあった商品を複数の仕入先への見積依頼をFaxやPDF添付メールで発信し、
回答から価格をチェックしてお客様へ見積書を発信、その回答で得られた受注商品
を仕入先に発注する流れが可能になっています。また、ワークフローとしては、
見積金額の大きさによって決済レベルを変更する事が可能になり、重要な見積
案件を識別して進捗状況をチェックできるようになっています。営業成績に影響を
与えられる段階は案件発生時と見積段階なので、営業管理面で効果的と喜ばれて
います。

3. 「商品・技術・サービス」

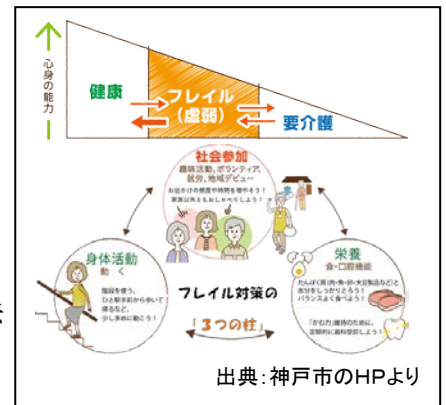
弊社は、コンサルティングでお客様の課題を解決するアドバイスする立場ですが、自社で出来ない事は言わない主義なのでSEやデザイナーを擁してシステムやデザイン関連分野の課題を解決し、その中から商品化できる物を自社マーケティングで販売しようという統合したコンセプトの事業を目指しています。中小企業の弱点であるIT関連の分野で統合的に提供するユニーク性を持って、お客様のDXやRPA化を進めて行きたいと思っています。実際に、京都のお客様がモデルになって頂き、山口さんと息子がシステム開発して納品しています。この流れで統合コンセプトを実現したいと思っています。私自身も72才ながら、HTMLメールやListAにチャレンジしてMA(マーケティング・オートメーション)を展開、さらに、HPをデザインするようになりコンテンツを反映してMAとリンクする事で無人営業を深めています。

売る物は「商品・技術・サービス」のいずれかと言われますが、弊社は、私がコンサルティングをメインにして、恵美さんがデザイン、山口さんと息子がシステムと技術面を担当しています。この流れで相乗効果を発揮して「サービス」から「技術」を通して前項で触れたように「商品」が誕生しています。この商品をHPに載せてメール販促で商品説明のウェビナーを展開して仮想展示会を実施したいと思います。ウェビナーによる商品説明からお客様が出現して「縁・運・つき」の原則で長いお付き合いのお客様を獲得できれば幸いです。

私自身は、ZOOMを活用して「経営サロン」を開催して、テーマを決めて説明した後、参加者の方々とQ&Aを行ないたいと思います。参加者が現場で困っている事を出して頂き、それを解決策を示し、可能であれば弊社が解決のツールを提供できれば最幸と考えています。社名のAMIはフランス語で「仲間」ですが、その理念をソリューション提供で実現する訳です。この中で、いろんな技術が必要になって会社が繁栄すると夢見ています。

4. 課題はフレイル対策

右掲は神戸市のHPにあったフレイル関連の図です。QOL(生活の質)を高める基本は「健康」であり続ける事ですが、フレイルの「3つの柱」(栄養・運動・社会参加)が基本になります。「凡事一流」という言葉がありますが、私は「運動」x「食事」x「社会性」⇒「健康」と考えて実践しています。「運動」は自宅と事務所の2往復(自宅で昼食)で一日7km前後で月200kmのウォーキング、最近では5分ウォーキング&2分ジョギングのMixで運動効果を高めています。次の「食事」は3食自炊、朝食でしっかり頂き、昼と夕食を軽くする方法で栄養のバランスとダイエット効果を発揮しています。「社会性」は仕事を行なう事と地域社会の参加で地域の方々とのコミュニケーションが増えています。最近では、土曜日に事務所のあるマンションの老人会に「Cafe サロン」として事務所を提供しています。このお世話で皆様方とコミュニケーションが深まっています。



「凡事徹底」という言葉がありますが、上記の生活習慣を「凡事」として毎日実践しています。ダイエット面でも効果が出ており服装はXL(94kg)からL(72kg)でも大きい位になりました。身長は173cmなのでBMIは24.1と普通域に入りました。また、お風呂上りにマッサージ機で15分間マッサージするようになり腎臓機能も少し回復しており、夜中の睡眠もしっかりとれるようになってきました。「凡事徹底」すれば「凡事一流」になると言われていますが、少なくとも自分では「一流」と自己満足する生活をしています。「最幸」(損得ではなく「遣り甲斐」と言いますが、金銭的には「知足」で満足できているので「利他」という姿勢を貫いて、結果的に「遣り甲斐」となってセルフ・エスティーム(自己肯定感)を得たいと思っています。これを通じて次世代の事業の一端で貢献できればと思っています。