

「温故知新」・「人間万事塞翁が馬」

当社では平成8年4月からFaxでお客様に月2回情報発信をしています。そのアーカイブから選り出した本年10月から12月にかけて5回シリーズで「人間万事塞翁が馬」を掲載します。

【人間万事塞翁が馬①】<http://www.web-ami.com/f&htushin/373.html>

AMIコンサルティングFresh&Hot情報通信 Vol. 373 平成23年10月5日発信

1. 「就職」のエピソード 私は、昭和48年3月に関学を卒業してトヨタオート大阪(現ネットトヨタ大阪)に入社しました。実は、関学2年の時に慢性腎炎を患って完治していない内に、3年後半の就職シーズンが始まったのです。大手企業と思っていたのですが、病気が原因でダメな時に、思い切って自動車ディーラーに切り替えて故福井社長と出会ったのです。

詰襟を着て会社訪問し「コンピュータを担当したい」と唐突な申し出をして、2度目の訪問で故福井社長との面接に及んだのです。この時、いきなり「にらめっこ」になり、私は「これは試されている」と思って長い沈黙の時間を耐えたのです。

その後、「どれだけ賢いか」という問いがあつて、今までの就職試験の状況などを話したのです。この後、採用して頂いて私のサラリーマン人生がスタートしたのです。もちろん、約束を果たしてもらうべくコンピュータ導入の稟議を書き、周囲の反対を押し切って導入してもらった経緯があつたのです。



2. 人生の大恩人

このように、就職という人生のビッグイベントでもエピソードがあつたのです。周囲の友人と同じように企業の試験日の順に就職試験を受けていたら、今日はなかったと思っています。この180度方向転換が結果的には自分らしい人生の始原となつたのです。

しかも、「強運」があつたのです。実は、福井社長は日産ディーラーからトヨタへ転換した唯一の方だったのです。商業車専売のモーター店では、全国トップ3に入る販売力だったのですが、経営的には苦しかったそうです。他のモーター店は日産から融資を受ける際に「ヒモ付き」で徐々に経営権を手放したのですが、そういう状況下で「これからは乗用車の時代だ」と日産に掛け合つた上でのトヨタ転換だったのです。

そういう「読み」を実行できる社長だったからこそ私の唐突な申し出を了として、さらに、周囲の反対を押し切ってIBMシステム/32を「わしのポケットマネーで買うてやる」と言って下さつたのです。

3. 最初の「塞翁が馬」

私は、病気がちだったのですが、自分の能力を認めて頂ける社長の下で働けるようになったのです。昭和50年12月にIBMシステム32というオフコンがやって来てRPG IIという言葉でシステム開発を始めたのです。

この時、福井社長は「事務の合理化などは放っておいてよい。クルマが売れるコンピュータを作ってくれ」とおっしゃって、VW社のディーラーで見たカード方式の訪問指示を教えて下さつたのです。他の会社なら細かいことまで指示されるケースが多かつたのですが、大まかな方向性だけを指示されて後は自由にさせてくださいました。これは「やる気」になります。まず、給与計算のシステムをつくり、次に販売統計のシステムを完成させ、バッチ処理システムを稼働させたのです。

「人間万事塞翁が馬」という言葉があるように、よい事と悪い事が連関しているのです。慢性腎炎で大手企業に就職できなかった事を逆転の発想で自動車ディーラーで「自分の仕事」(ライフワーク)に辿りついたのです。この明暗は、まさしく、「塞翁が馬」という言葉の通りと思っています。

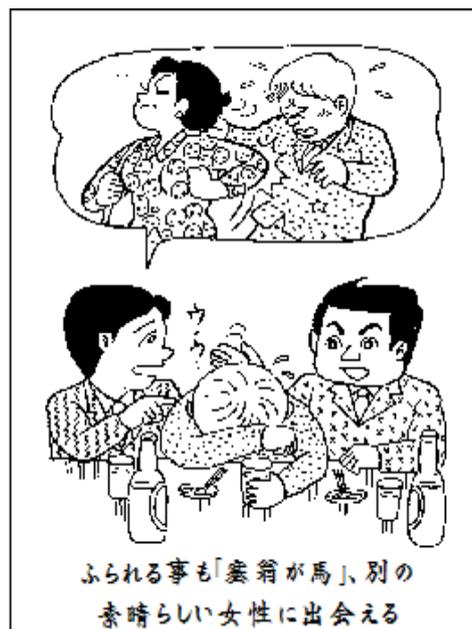
【人間万事塞翁が馬②】<http://www.web-ami.com/f&htushin/374.html>

AMIコンサルティングFresh&Hot情報通信 Vol. 374 平成23年10月19日発信

1. 「IBMシステム/34」のエピソード 前号でご紹介しましたように、半ば強引にコンピュータ導入とその担当者になったのです。入社2年目の社員に、当時の月給が5万円くらいだったのですが、その400倍もするIBMシステム/32というオフコンを導入し、

その後、4年経過してバッチ処理からオンライン処理の時代になりIBMシステム/34という機種を導入して頂きました。最初のシステム/32も同じだったのですが富士通の機種とのコンペになったのです。実は、関学のコンピュータが富士通製であり、卒論のテーマが「コンピュータ・シミュレーション」という風に大いに活用してファンだったのです。

さらに、トヨタは富士通とNECを推薦していたので、富士通も熱心に提案してくれました。また、代理店だったKCSの水島さんも後押しして下さったのですが、福井社長は「IBMの方が学ぶところが多い。君の為になる」と言って、富士通の特値月額60万円対IBMの定価月額96万円の大差を押し切って決めて下さったのです。



2. オンライン処理

この時も実質、私一人がシステム開発をすることになりました。新車の在庫管理をオンライン化して、平均在庫日数を60日⇒15日に大きく短縮したのです。当時のトヨタとの決済条件は45日サイトだったので、1ヶ月の余裕があったのです。月間1000台販売し、単価が100万円以上だったので、10億円の現金が手元にある勘定になり経理部長がわざわざ「栩野君のお蔭で資金繰りがラクになった」と喜んで下さいました。ざっとの計算ですが年に1億円くらいの金利を軽減したと言われていました。「見える化」の威力を発揮したのです。

次に貢献したのは部品管理のオンライン処理でした。9600bpsの回線で10万件の部品マスターを処理するシステムでした。コア・インデックス処理や画面の送り方を工夫してストレスのないレスポンスを実現しました。IBMはレスポンスの問題が出るとこのシステムをお客様と一緒に見学に来ました。

3. 2番目の「塞翁が馬」

私は、その後、Faxを全営業所に展開する計画を打ち出し、当時世界最速9秒機と言われた富士通のFax導入しました。これで、念願の富士通の機種を導入する事が出来て、同時に、OCR機も導入しました。Fax機は、営業所から部品センターへの発注に使用されて、部品システムと連動して他社が見学に来るほどの効率を上げました。また、OCR機は営業マンの活動指示カードで活動結果を自動読み取りする事で活躍しました。(現在のDo指示の起源)

この時、担当して頂いたのは代理店のKCSで水島さんが今回も担当して下さいました。実は、こ

のご縁は、15年後に別の展開となって現れたのです。その後は、IBM機ばかりの導入だったので富士通・KCSとの実取引はなかったのですが、平成7年に独立した時に、KCSさんが「PL法セミナー」を手伝わせて下さり、そのフォローしたお客様の中から当社第1号のお客様である友定建機さんとの出会いが生まれたのです。まさに、これも「塞翁が馬」と思っています。

【人間万事塞翁が馬③】<http://www.web-ami.com/f&htushin/375.html>

AMIコンサルティングFresh&Hot情報通信 Vol. 375 平成23年11月2日発信

1. 「IBM特約店」 昭和56年になるとIBMシステム/34によるシステム開発も経理のオンライン化が終り、事務部門のシステム開発は一段落していました。このような時に、IBMは特約店制度を作り、当時の大阪トヨタ(現大阪トヨペット)の子会社である大阪が特約店になったのです。

彼らは汎用コンピュータを使っていたので、オフコン(特にRPG II やSSP)について経験がなかったのです。そこで、彼らが我々に狙いをつけて、私たちが欲しかった自動車の登録情報データを購入する代わりにシステム/23を提供して、これでシステム開発して欲しいというオファーを出して来たのです。

勝手に決められる問題ではなかったので、辞める覚悟で「他社のソフト開発をしたい」という事を言い出したのです。福井社長は、了承してくださり、システム開発室・室長という肩書きでビジネスをする許可を下さったのです。



2. キョーラクとの出会い

この時、私は、IBMの灰本課長に「これから、他社のシステム開発をする」と挨拶に行き、灰本さんから「栩野さん、毎月A4版1頁で良いから社長にレポートを出しなさい」とアドバイスを頂きました。素直に「システム開発室レポート」というタイトルで報告書を出し、第1号はS/23で「タクシー・チケット管理」の開発で10万円の報告をしたのを覚えています。(昭和58年1月)

そして、昭和58年4月に、灰本さんを通じてキョーラクの辻さんとお出会う事になったのです。それまでは、大阪トヨタの子会社が頼りだったのですが、辻さんがUOSという団体への加入を薦めて下さったのです。

そして、成瀬商工さんの木材問屋のシステム開発を回して下さいました。その後、辻さんは、大手のN生命や冷凍機メーカーの生産管理システムなどの開発を回して下さいました。どれもタフな開発でしたが、チャレンジ精神で取り組みこなす事が出来ました。

3. 3番目の「塞翁が馬」

この他社のシステム開発は3年で終り、総売上1億円をあげました。この時、全社オンライン化の構想が出て、IBM9370という汎用機を営業所システムとして導入しました。この汎用機をFEPとして、従来からのS/36機(S/34の後継機)とAPPC手順というリアル通信で同期をとるシステム開発を行ないました。このAPPC手順はN生命の開発で学んだ手法でした。キョーラクさんのお蔭でN生命や大手の生産管理システムを構築した経験が活かされたのです。

しかし、辻さんとは、その後、交流が途絶えていたのですが、平成7年に独立後、この「AMIコンサルティングFresh&Hot情報通信」というFax通信を送るようになり、辻さんは、このFax情報をご愛読して頂いたのです。当社の状況を見て、平成15年11月より、当社の山口君がSEとしてキョ

一ラクさんで仕事をするようになり、翌16年4月から私も顧問として仕事をさせて頂いています。この当時、当社の経営状態が悪化していた時なので、本当に「救いの手」だったのです。これも、また、「塞翁が馬」の事例と思います。

【人間万事塞翁が馬④】<http://www.web-ami.com/f&htushin/376.html>

AMIコンサルティングFresh&Hot情報通信 Vol. 376 平成23年11月16日発信

1. 「人生は一度しかない」 順風満帆のように思えた私のサラリーマン人生だったのですが、平成4年に大きな岐路に立ったのです。福井社長は親族のいない会社としていたのですが、その言を破って娘さんを入社させ役員にしたのです。これで社内の

しまったのです。
私は、社長とのご縁は深くて仲間から「福井の印籠」を持っていると言われる位に相互の信頼関係があったのです。ちょっと、この印籠に焼餅を焼く集団があったのです。この集団が娘さんに取り入って「営業まで口出しする」という事で排斥しようとしたのです。

平成4年の夏、子供の通知簿を見て愕然としたのです。私たちは共働きだったので子供の事が疎かになっていて、次男の1学期の出席状態が殆ど遅刻か欠席かという事実を直面したのです。この時、会社の他人を育てるより自分の子が重要と思い、左遷人事を機に退職をする事にしたのです。この時の決断は、友人の「人生は一度しかない」という言葉だったのです。



船井幸雄先生との出会い、
これは人生を大きく変えました。
これも「塞翁が馬」と思っています。

2. IBM特約店

退職の後、一度はキョーラクの辻さんにも相談して、辻さんは「栩野さんの幸せの為に」と他社への就職の世話をしてくださいました。しかし、結局、大阪トヨタの子会社に就職する事になったのですが、この会社も昭和57年から10年経過して「特約店事業」の行き詰まりに来ていたのです。

「箱売り」と言って、自社ではソフト開発を行わずにオフコンの販売台数ばかりを追っていたのです。当然、ソフトという付加価値がないので利益率が悪化したのです。また、当初はIBMがお客様を紹介してくれていたのが販売が伸びたのですが、それも一巡して低下したのです。

私が、入社する頃は、陰で特約店事業を他社にお客様ごと売ってしまう密談をしていたのです。こんな事を知らずに入社したので、別の事業部に配属されたのですが、非常にムードが悪い状態だったのです。

3. 4番目の「塞翁が馬」

結局、入社した半年後に特約店事業部をフットワークに売却し、約3分の1ほどのお客様だけを残したのです。私は、急遽、特約店事業の営業次長にされて、お客様のクレーム処理から始まったのです。

必死にお客様のクレームを説得して自社のお客様に残すという事に成功していると、別かれた筈の前の特約店事業部の役員が会社に来て「とっちゃんが動くと全部持っていく」と直接嘆いたのです。この言葉を最後に、クレーム処理も終わったのですが、腑に落ちない状態でした。（大事なお客様を売って信じられますか？）こんな劣悪な環境だったのですが、平成6年にはAS/400を

5セット、システム開発3社の実績を上げたのです。しかし、ムードは相変わらず悪いので、私は、日本LCAのDIPSを会社に導入し、それをパッケージ化の提案したのです。そして、自らは自費で船井総研の経営コンサルタント手法を勉強したのです。これもいろいろな事があって、システム開発が終った平成7年に退職して、有限会社エー・エム・アイを創業したのです。この船井総研との出会いも「塞翁が馬」と思います。

【人間万事塞翁が馬：完】<http://www.web-ami.com/f&htushin/377.html>

AMIコンサルティングFresh&Hot情報通信 Vol. 377 平成23年12月7日発信

1. 高校時代の友人 このようにして平成7年に独立したのですが、以前にも書いたように、KCSの水島さんのご縁やキョーラクの辻さんのご縁で、お客様を得たり、仕事をさせて頂いたりしています。本当に、ありがたい事と感謝申し上げます。

さて、平成16年12月に奈良市学園前にオール電化推進のお店を出した事があります。このキッカケは、関電に努める高校時代の友人から突然「君に頼みたい事がある」という電話がかかって来た事だったのです。丁度、平成15年春頃でした。

彼は、当時の森社長の「19年度末までにオール電化住宅100万件計画」の推進担当支配人をしていました。(支配人は役員見習い的存在) 紆余曲折があって、ともかく当社のお客様と一緒にLet'sはぴeプロジェクトを立上げて、学園前にお店を出しチェーン展開のノウハウを固める事に着手したのです。そして、16年12月にオープンし、名簿1000件を目指して集客を図ったのです。



2. 集客＝販売ではない

この時の勢いは、我ながら出来すぎという状態でした。名簿1000件も達成し、オール電化試算も500件を超えて、翌年3月末までにオール電化も40件を超えてノウハウも溜まり始めたのです。が、「好事、魔多し」でお客様の社員、現地で採用した社員、下請けの方々という構造が「砂上の楼閣」になったのです。

きっかけは、この集客力を一人締めにした下請け業者の内部分裂から始まったのです。「欲」という物は恐ろしいですね。内部で、下請けの大将につく者と下請けの下請けに付く者とに分かれて、下請け原価のチクリ合が始まったのです。大将はリフォームを絡めて売上を大きくしようとするのですが、孫請けは、その原価は倍高いという泥仕合になったのです。

こんな状態ですから、関電の担当者も「栩野さん、どんどん来るお客様が、どこで買っているかご存知ですか？」と心配する事態だったのです。この関係が修復できないまま、分裂、そして、解散となったのです。

3. 5番目の「塞翁が馬」

このように、6年前は非常に苦しい思いをし、これからもオール電化を進めたいという方の支援を2年ほどして、結局、大きな欠損になってしまったのです。

その後、苦しい状態が続いたのですが、社員の前澤さんは、そんな状態をジッと耐えて勤務してくれたのです。多分、彼女が辞めていたら、重みに耐えられず自己破産の道に進んだかも知れないと思っています。

その彼女は、本年3月に東京にいる次男と結婚してくれて、しかも仕事を継続してくれてスカイプで毎日打合せをする状況です。この状態になる前にリーマンショックの影響で三男(まさお)が東京から帰って来てシステム開発を目指して入社してくれたのです。丁度、入れ替わりのような感じだったのです。

16年の経営経験で、何度も赤字に苦しみましたが、6年前の大赤字は、本来、負わずに済むかも知れないものです。しかし、このお蔭で「求めない」という境地になり、お客様から「ひと皮むけた」と言われる程、心が大きくなりました。自分の成長、嫁、三男が入社という風に良い循環になったのです。

【まとめ】

1. 病気の人間を雇う大恩人に出会う・・・「コンピュータ」の一念が動かした
2. 「クルマが売れるコンピュータ」が人生のテーマとなる
3. コンピュータを買えなかった富士通ディーラーの手伝いで当社の第一号のお客様と出会う
4. Fax で特価のパソコンを売る経験・・・今の始元となる
5. 船井総研で客員経営コンサルタントの資格を得た
6. 収入より家庭という選択で人生の浮き沈みを経験したが、この経験が器を大きくした
7. 「ちよっとの差」を101篇の詩集にまとめる

【AMIニュースのバックログは<http://www.web-ami.com/siryo.html> でご覧になれます！】