

## 2016年の「抱負」

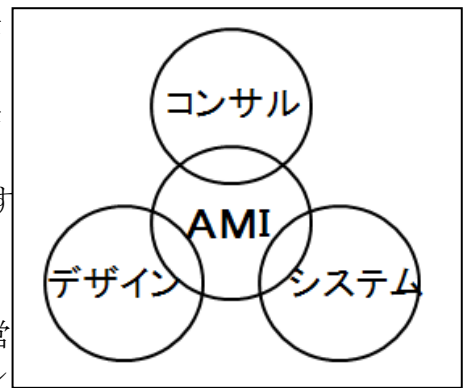
### 1. 創業21周年

皆さん、あけましておめでとうございます。この号は1月2日に発信しています。私は、この1月2日に既に5年継続している行事があります。それは、桃谷駅前の「がんこ寿司」で部屋を借りて、京都の長男家族、東京の次男家族、そして、私と三男で新年会を開催しています。長男が結婚するまでは、自宅マンションで家族そろって新年を迎えていたのですが、彼が結婚したので自宅マンションでは狭いので「がんこ寿司」で部屋を借りて行うようになったのです。今年も無事に家族の新年会を開いている筈です。(12月に書いています)このように、楽しい会を開けるのもお客様の御蔭と感謝しています。

さて、このような幸せな新年ですが、お蔭様で7月に創業21周年を迎えます。前号で「事業継承を視野に」と書きましたが、三男のソフト事業が本格化する年になりそうです。本当に嬉しく感謝しています。厳しい経済環境が予測されますが、中小企業家同友会が掲げる理念の1番目にある「自主的近代化と経営体質の強靱化」を右掲の図のように提供できる会社になって来たのです。社名のAMIは、Advanced Management with Information という3つの頭文字で出来

ています。「先進的な経営を情報で」という願いで作っています。AMIの3本柱は「コンサルティング」、「デザイン」、「システム」ですが、「コンサルティング」は、当分の間、私が担当しますが、「デザイン」は前澤さん、「システム」は三男が担当しています。

安倍さんで「3つの矢」がクローズアップされますが、当社も経営革新の「3つの矢」が揃ったのです。経営相談・指導からデザイン化でWebやFax・ちらし・パンフレットなどの制作と発信、そして、システムによる「見える化」で事業推進の支援が可能になっているのです。今後は、システム事業が主になって「お客様」をつかって行くようになるので、「システム事業元年」とも言えるのです。



### 2. 「3本の矢」

去年、ノーベル賞を受賞された大村先生は、「世の中の役に立つ」という精神で年間3億人もの人を盲目から救う薬を発見されたのですが、「経営革新」という言葉も同じように「世の中の役に立つ」という思いがあって実現するものと思っています。当社は、平成24年7月に「経営革新計画」の承認を受けたのですが、それは、当社のコンサルティングで必要であった「CRM」という機能を「営業マネージャー君」というパッケージソフトとして開発し、そのモデルになって下さったお客様で実証されたのです。

前号でも触れましたが、当社は事業継承を視野に入れており、前項の「3本の矢」が揃い、これからは「システム」の矢が主力になるという転換点に来ています。中小企業のお客様がメインとなるのですが、その「経営革新」を推進するエンジンとして「営業マネージャー君」というCRMソフトやオリジナルの販売管理システムのセット導入となるのです。また、「営業」という部分の革新を視野に入れるので、当然、コンサルティングやデザインという面も付随するようになるのです。まさに、当社において「経営革新」が起こっているのです。

もちろん、「システム」が主になって行くのですが、「デザイン」や「コンサル」の軸も強化する必要があります。お客様が増えるに従って、「システム」や「デザイン」の社員を増やし、その中から「コンサル」が出来る社員が育ってくると期待しています。この善循環が続くように、経営をコントロールして行きたいと思っています。

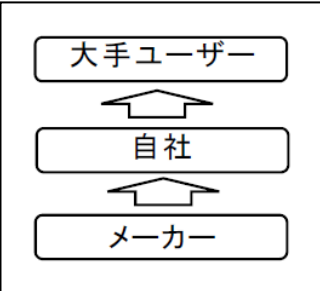
### 3. 自主的近代化と経営体質の強靱化

右掲は、私がトヨタ系販売店勤務時代に教わった**アフソープション**という考え方を元にしたものです。トヨタは、新車販売のダイレク  
ト化を徹底して指導して、右掲にある「リピート収益」即ち「車検」や  
「保険」などの定期的に訪れるビジネスで販売管理費を賄えるよ  
うにしたのです。「リピート収益」で儲かると新規収益即ち新車販  
売による収益は「おまけ」なので、価格競争力が高まるのです。これは、下取りという面にも寄与  
するもので、高く下取りしても中古車販売で収益が出るという凄い構図なのです。

<b>経営体質の強靱化</b>
リピート収益 = $\frac{\text{リピート収益}}{\text{販売管理費}} \geq 100\% + \text{新規収益}$ 販売管理費

当社が、現在、ご指導している顧問先はこの考え方に沿って経営革新を推進して頂いていま

す。右掲は、名古屋のお客様が「直需代理店」と名付けた構図です。他のお  
客様でもこの部分を増やしています。中小零細企業では、大手ユーザーとの  
ダイレクト取引は非常に困難な事柄ですし、仮に、大手ユーザーとダイレクト  
に取引できても、営業員の質的向上も必須ですし、大手ユーザーの先端ニ  
ーズを解決する為にメーカーと一緒に試作を繰り返したり、あるいは、  
在庫を持ったりするリスクとの戦いになるのです。しかし、反面、ワン・クッション  
が入らないので「収益」も確保できるので、大手ユーザーを満足させる価格で  
納入できるのです。ハイリスク・ハイリターンと言いますが、まさに、その構図なのです。



一般品と呼ばれるJIS規格品やナショナルブランド品を取り扱うのでは、「Why、貴社？」とい  
う事に答えられないのです。「直需代理店」というビジネスを確立して収益性を確保した上で、一  
般品を低価格で納入するとなれば、「粗利ミックス」と言いますが、一般品でコンタクト回数が増え、  
その関係性で大手ユーザーのニーズを掘り起こす機会を真っ先に得るというスキームになるの  
です。新しいニーズを獲得して「自主的近代化」を行い、そのリピート需要が上乘せになり、結果、  
さらに「経営体質の強靱化」が叶うという善循環になるのです。

### 4. 年頭の抱負

当社の自主的近代化は「3本の矢」のうち「システム」の矢が主力になり、「デザイン」と「コンサル  
ル」が付随して行くご紹介していますが、その善循環で人材も増やして行く必要があります。こ  
の人材投資が重要なポイントになるのです。私は、平成7年7月に創業して、翌年に大きなコンサル  
ル案件が決まり、今日に至っているのですが、その間に何度も「人」の面で困難に遭遇してい  
ます。その第1回目は、平成13年に起こった「9.11テロ事件」によって起こった急激な不況で、  
主力だったクリーニング店の販売促進コンサルがピタッと止まったのです。この急激な変化で、  
正社員4名アルバイト2名だったのですが、事業縮小ができずに大赤字を出したのです。

このように、外部環境の変化で収益性が急激に低下する局面は、これからも起こりうるのです。  
今、私と三男、次男の嫁とトヨタ時代の後輩という4名体制で7期連続黒字になっていますが、残  
念なことに、過去の大赤字という負の遺産をようやく解消したという段階なのです。人を雇うには、  
1年分くらいの給与を賄える内部留保がある事と大前提にしていますので、キャッシュで欲言え  
ば1千万円が常時残っているようにしたいと思っています。この余裕で「人」と思っています。

「自主的近代化」にも「経営体質の強靱化」にも「商品」と「人」は不可欠なものです。喜ば  
れる商品とサービス提供を通して「商品づくり」と「人づくり」を行ないたいと思っています。あせる事  
無く、故船井先生の教えである「コツコツ、ジワジワ、イキイキ、タンタン」を忘れないようにして、  
百年も二百年も残る企業の礎を築きたいという願いを年頭の抱負したいと思います。