

## 2019年の十大ニュース

### 1. 2019年の棚卸

右掲は、恒例になっている弊社の十大ニュースです。今年の大きな事は、私が満70才になった事と2025年に事業承継すると宣言した2つです。幼い頃から病弱だったので近所の医者から還暦も難しいと言われた位でしたが、お陰様で無事に古希を満年齢で迎える事ができました。近い年代の方々の訃報が多くなっている年頃ですが、お陰様で健康的に生活が出来ているのが有難いです。

そして、7月に所属する中小企業家同友会の例会報告で2025年に事業承継を宣言(参照:[http://www.web-ami.com/d\\_b/038.pdf](http://www.web-ami.com/d_b/038.pdf))した事です。この時、個人年表を作成して人生を振り返ってみると「飛んでもない」というキーワードに辿り着きました。自分ながら、波乱万丈の人生を「飛んでもない」発想と行動力で乗り切ってきたと実感したのです。人生でお世話になった方々の顔を思い浮かべて受けた御恩に感謝しました。

意外に効果的だったのは台所のプチリフォームです。6年前に妻に先立たれて自炊生活を始めましたが、狭い台所なので自分勝手になるように什器を入れ替えました。「目で見る管理」と言いますが、「物はしまいい込むと居心地がよくなり使われなくなる」という基本概念をベースに収納を安いラックに変えたのです。扉も引き出しもないので殆どが目に飛び込むようになったのです。お陰様でナベや調味料、そして、冷蔵庫に入れられない野菜類もすぐに目に入るようになり、探す手間がなくなり、おまけに腐らせるケースも皆無になりました。1984年築のマンションなので35年経過し、内装なども古びてきましたが、プチリフォームで生活改善しながら、水回りの際に大がかりなリフォームと考えています。

- | 十大ニュース |              |
|--------|--------------|
| 1.     | 満70才 高齢者仲間入り |
| 2.     | 2025年事業承継を宣言 |
| 3.     | 経営指針書作成      |
| 4.     | 日報システム導入     |
| 5.     | ねじ単価表システム    |
| 6.     | Fax一斉送信をWeb化 |
| 7.     | 経営サロン「RPA」   |
| 8.     | 母の入退院(誤嚥性肺炎) |
| 9.     | 台所プチリフォーム    |
| 10.    | 近代経営の依頼原稿    |

### 2. 「70の峠道」

右掲は、昨年、亡くなられた広島の木原先生から励ましの言葉として贈って頂いたものです。先生は80代を大いに動き回ることを望んでおられて「八十は大いに為すべし」と意欲を示しておられましたが、癌の為に亡くなられました。この「七十は得ること多し」は、私にも当てはまるので希望を持って行くように励まして下さいました。

「人生、百歳は古来稀なり、 九十は奇とするに足り無し、 八十は大いに為すべし、 七十は得ること多し」
-------------------------------------------------------------

故木原先生の教え

三波春夫さんの歌に「男の峠道」というのがあり、三波さんは「男、50の峠道」と歌っておられますが、私の場合、46才の時に、船井総研の客員経営コンサルタントの資格を頼り起業しましたので、50代に下り坂を感じる余裕なく今日に至っていましたが、前述のように、7月に「2025年事業承継」と宣言したら気分的に楽になったのか、ようやく、「下り坂」を感じるようになりました。例えば、お客様のアポですが、普段からやり取りしているお客様では問題ないのですが、3ヶ月に1度という頻度のお客様で時間帯を間違えたりしました。注意力が散漫化しており、スケジュール管理をスマホ・カレンダーの2重化しているのですが、思い込みで時間を読み間違えたりしてお客様にご迷惑をかけました。

肉体的には、大きく衰えたという実感はないですが、それでも、脚力などに影響が出始めていると感じるようになりました。最近まで、1時間に約5.5kmの速度で歩け、若い方々について行く感じでしたが、最近では、気を入れて歩かないとアツと言う間に離されるようになってきました。連続して歩く距離には問題はないのですが、何気なく歩くと少し遅くなった感じです。私は、健康習慣は「運動」x「食事」x「社交性」としており、まず「運動」はメインは歩くことにしています。「運動」の結果、「食事」がおいしくなるので自炊で塩分や栄養バランスを考えて頂くようにしています。最後の「社交性」は仕事や地域活動で人との交流を実践しています。

### 3. 業績安定のうちに

右掲は、弊社の事業の3本柱です。創業当初は船井総研客員経営コンサルタントの資格が頼りでしたが、「Faxちらし・3段活用マーケティング」を打ち出してセミナー展開して顧客を得て来ました。その流れの中で、デザイナーを採用して本格的なデザインを提供するようになり、印刷物だけではなくHPの制作をするようになり「ワン・ストップ」の経営コンサルティングを提供できるようになったのです。現在では、三男が入社してシステム面でも業務改善につながる技術やアウト・ソーシングで業務代行サービスを提供しています。

事業の3本柱	
1. 商品	Faxちらし・3段活用マーケティング
2. 技術	デザイン:HP・ちらし制作 システムによる業務改善
3. サービス	経営コンサルティング

弊社は、総勢4名の小さな会社ですが10年以上黒字決算を続けており、本年もお陰様で黒字決算の見込みでいます。安定したお客様に恵まれている内に、次の事業を展開する事が急務です。弊社は、三男がお客様のシステムを担当してシステム開発と運用及び一部業務代行まで行っています。2025年事業承継を宣言していますので、三男の事業が一本立ちする必要があります。現状では「システム開発」を目指しており、下請けではなく直接ユーザーと取引できるようにシステム商品を開発して蓄積しています。

弊社の将来像は、システムという商品を通して「物づくり」を目指しており、商品を通して人材育成を行う事を発展の基軸としており、さらに、商品を通してお客様と接して貢献することを第一義に考えています。その流れで発生するお客様の困りごとに対して新しい技術でチャレンジする事で経験を深めて企業価値を上げていく戦略でいます。これらは、ベースになる部門で儲かる体質でないと新規への投資が鈍りますので、「ベースで儲かっている内に」という合言葉を共有して利益配分の中に先行投資を織り込みたいと考えています。

### 4. 今年発生した課題

恥ずかしい話ですが「うっかりミス」が出始めました。三男が活躍するようになって、私が担当するお客様が少なくなってくるのは自然の流れですが、仕事のリズムが緩むと心も緩みアポの時間を間違えたという自分でも驚く事が起きました。幸いにもお客様に大きなご迷惑をかけることはなかったのが難を逃れることができましたが、嫌な「兆候」と嘔みしめています。

何かしらの対策が必要なので、スケジュール管理をスマホにして毎朝、当日のアポを確認するように習慣付けに着手しています。スマホ世代ではないので、若い人のように常にスマホ画面を見る習慣がないので、フェイスブックで朝の発信する時に確認するようにしています。それでも、時間を間違えたので、よく確認するという習慣付けが重要だと意識して実践しています。

また、違った面では、95才になった母が誤嚥性肺炎で入退院を繰り返すようになって来ました。病院や介護施設に食物をミキサーしておかゆ状態に柔らかくしてもらっていますが、最後は本人の飲み込む力になります。食事でむせる事が多くなっているので対応する対策が必要なのですが、食事以外で栄養を摂るという事が病院以外では難しいのです。病院なら点滴に必要なエネルギーなどを摂る事が可能ですが、施設では緊急時以外は難しいと思っています。皆さまのお蔭で毎回元気に回復しているので生命力の強さに感謝しています。

本年は7月に事業承継の方針を決めたので会社の方向性も決まりました。また、皆さまのお陰様で今年も無事に決算ができる状況であり、お客様各位の頑張りのお蔭と感謝しています。さらに、個人的は、私の4人の孫たちもすくすくと育ち、正月2日に行う家族会で会うのが楽しみです。お年玉や誕生日祝いが年々高額になって行きますが、孫が成長した証と喜んでいきます。平凡ですが、このように身近な事ですぐよい一年でした。時勢は先行き厳しい局面も控えています。まずは、お客様第一主義で自ら出来ることを通して貢献したいと思っています。三男の事業にも芯が入ってきた感じなので嬉しい一年になりました。本当に感謝の一年でした。