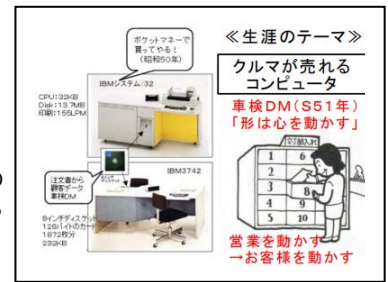


## 「先行経費」とポケット・マネー

### 1. 「ポケット・マネーで買ってやる」

右掲は、私がトヨタ系販売店勤務時代に、当時、オイルショックで経済が低迷した昭和50年にIBMがシステム/32というオフコンを発表して、社内もトヨタ自販も反対する中、故福井社長が「ポケット・マネーで買ってやる」と言って、一言、「合理化は要らん、クルマが売れるコンピュータを作れ」と言いフォルクスワーゲンの販売店で見たカルテ方式の営業管理法をヒントにおっしゃったのです。この「クルマが売れるコンピュータ」が生涯のテーマになり、今もお客様の売上アップで経営コンサルティングをしています。



昭和50年はオイルショックや排ガス規制など自動車業界も厳しい環境であり、また、コンピュータも殆どがバッチ処理で費用対効果という点では可成り低い状態で、殆どの会社は給与計算や販売統計を行う程度の利用度だったのです。しかし、その後のコンピュータの発達は著しくなり、4年毎に新機種に入れ替えたのですが、業務のオンライン処理やトヨタや部品共販とオンラインで発注などを行うようになり、ドンドン威力を発揮したのです。最終系として、電子交換機と接続してテレ・マーケティングのシステムまで構築しました。私の良い思い出です。

当時もIBMは機械だけを販売して、使い方を教えてくれるがアプリは自社開発というスタイルでした。お陰様でトヨタ系販売店の殆どの業務を開発する事ができました。また、自社開発の谷間には、他社の開発にも参加して、IBMが日本生命の百周年記念事業でオフコンを全国の営業所に2000台バラまいて、APPCでホスト・コンピュータに要求処理して、夜間バッチで出た結果を翌日、営業所のオフコンで印刷するシステムの基本、APPC処理をテスト開発する業務や、冷凍機メーカーのMRP展開のバッチ処理の時間短縮、鋳螺会社のポケット通信料の削減などを行い、そのご縁でIBM系ソフト会社や鋳螺会社とお仕事をしています。

### 2. 「先行経費」

右掲は毎週送られて来るタナベ経営のメルマガからピックアップした「今週のひとこと」です。「**目先の利益のために将来を犠牲にしてはいけない。将来のための発展経費を投資しよう。**」とあります。前項の故福井社長の「ポケット・マネーで買ってやる」は当時は買い取りで1800万円もする機械で、大卒初任給がやっと6万円台になった頃ですから高値の花のような物で、故福井社長のスケールの大きさが分かります。



しかし、この機械からドンドン発展してテレ・マーケティングを構築まで進んだのです。今で言うリース料で換算すると月額40万円はする買い物が「ポケット・マネー」という「先行経費」の感覚でいらっしやったのかも知れませんが、私には、そんな器がありませんが、少額ながら「ポケット・マネー」感覚で目新しいことにチャレンジすりケースがあります。当然、自分たちで継続して行なえる事への投資という前提がありますが、パソコンやソフトを買ったりしています。

経費は「1つまたは1組の金額が30万円未満」とありますが、弊社の感覚では数万円ならポケット・マネーとして先行経費として即断実行しています。しかし、改めて「先行経費」を「何かの利益を生む為に必要な出費」と定義するとよいと思います。この時、右掲の故船井幸雄先生の「本物の4条件」を尺度にしています。やはり、「ワクワクする」がキーです。今の時代、このワクワクする物が低価格で入手できるのです。私は、「誰でも出来る」は継続して実践できると読み替えており、即効果ではなく長期的視野で効果が出れば良いと考えて「ワクワク」を実践しています。

#### 本物の4条件

- 1) シンプルでワクワクする卓越した効能ある
- 2) 誰でも出来る
- 3) 経済的である
- 4) 副作用がない (船井幸雄先生)

### 3. 人脈づくりと「7人の友達」

右掲は、私がザっと書き出した「人脈」づくりの方法です。まず、ゴルフや麻雀は伝統的な趣味での交流になります。弊社のお客様でもメーカー等のゴルフ大会に参加されて人脈づくりされています。特に、大手企業のゴルフ大会は、将来性に期待が持てる若手社員の方々とも交流できるので、長期戦略としても有効性の高い先行投資です。私は、麻雀をしないので分かりませんが、これはどちらかという4人のメンバーが固定される傾向があるように思いますので、社交性としては少し狭い物かと思います。

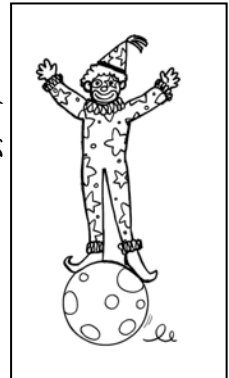
- |            |
|------------|
| 人脈づくり      |
| ・ゴルフやマージャン |
| ・飲食接待      |
| ・異業種交流会    |
| ・各種団体      |

次の「飲食接待」も有効な手法で広く利用されています。中には、芸能人などが集まるクラブなどの飲食接待もあるとの事です。3つ目の「異業種交流会」も幅広い方々と出会うキッカケづくりになります。この種の会合は期待しない方がよい結果が出ると考えています。何故なら、笑福亭鶴瓶師匠の「縁・運・つき」の尺度で見るとまず「縁」という点が重要です。ご縁のない方にいきなり迫る方もいらっしゃいますが、その後の「運」や「つき」という点では疑問が残ります。最後の各種団体ですが、これは同質の方々の集まりというケースが多いので、さらに期待しない方が良いでしょうに思っています。

トヨタの世界では昔から「7人の友達」という格言がありました。異業種の7人という事です。自分が何かに困った時に相談する相手にも、あるいは、尊敬して学び取る存在としても7人の友達という考え方は有効だと思います。私には、保険、建築、法律、人事などで相談できる方々います。相続した物件のリノベーションでは、中小企業家同友会の仲間が大活躍してくれて、期待以上の仕上げをして下さいました。このように、異業種交流会の中からも身近な事で有益な友達が出来ていますので、この種の先行経費は有効性が高いと思っています。

### 4. キーワードは「ポケット・マネー」

故福井社長の「ポケット・マネー」は最新のオフコン導入でしたが、この時に頂いたミッション「クルマが売れるコンピュータ」は生涯の課題として今も追及しています。故福井社長は「仕事量を確保」とシンプルにおっしゃっていましたが、同じ事です故十河専務は「ピエロ・オン・ザ・ボール」と表現して、営業マンはピエロのように常に足を動かすように、情報を提供する事が大切だとおっしゃいました。その情報が「車検」だったのです。バッチ処理で「車検DM」を作成して発信すると、当時はオイルショックで販売が低迷していたのですが、車検が驚くほど増えて営業所から「顔の知らないお客様が来る」と嬉しい悲鳴を聞いたのが初めての「クルマが売れるコンピュータ」の仕事だったのです。故福井社長がコンピュータを与えて下さり、故十河専務がミッションを果たす方策として「車検DM」を導いて下さったのです。このお二人は生涯の大恩人と感謝しています。



最近、いろんな物が安くなっていますので、本当の意味のポケット・マネーでいろんな事ができるようになっています。自分の財布に応じた先行経費と確信するのが「ポケット・マネー」による気軽な着手なのです。しかし、何事も一過性で終わっては「道楽」に終わってしまいます。その先行経費のミッション付けが大切なのです。大きなミッションの為に「コツコツ、ジワジワ、イキイキ、タンタン」という信念を貫き通す事が大切です。「視座」と言いますが、どのような思いで始めるかという事が大切です。この構図が大切なのです。

弊社のような小さな会社でもポケット・マネーを先行経費とする事が可能なのです。だから、弊社よりも大きな会社が多いのですから、経営者が「先行経費」という概念を正しく理解して未来に向けて「着実・前向き・具体的に」進めて頂ければ、全ては成功する訳ではないので試行錯誤で発展系と進化する事で開花して事業の次期成長エンジンを作る事が可能と確信します。