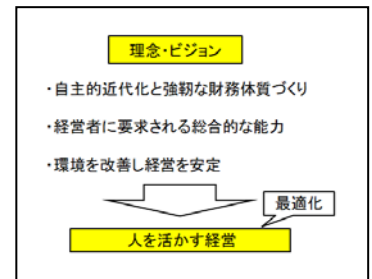


「自主的近代化」と「成長戦略」

1. 中小企業家同友会に学ぶ

右掲は、Webセミナーで自己紹介に使っている頁のコピーです。私は2001年に大阪府中小企業家同友会に一度入会しましたが、諸事情で半年で脱会し、2012年に再入会しています。再入会の動機は、京都のお客様2社の後継者の方々が熱心に中小企業家同友会の活動に参加されていたので、もう一度入会して良く吟味してから活動を評価しようと思った事です。この時、京都で開催された全国大会に参加して兵庫のジャバラ工業の社長さんが「支部長する会社は赤字は持っていない他、経常利益20%以上、自己資本比率50%以上を目指せ」と檄を飛ばされた事に感銘して再入会を決めたのです。



中小企業家同友会の構図を私なりに簡略化したものですが、「理念・ビジョン」を掲げて、3つの目的を實踐して「人を活かす経営」を行なうというシンプルな物です。私は、この概念に自社の主張する「最適化による変容」を加えています。3つの目的は、いの一に「自主的近代化」を掲げています。これが重要なポイントです。これを実感したのが、'12年当時は、FaceBookが走り頃で所属した支部で皆さんが熱心に発信されていた事です。これに刺激を受けて自宅でもパソコンを設置してFaceBookを活用するようにしたのです。このお陰でユーチューブなどのSNSも利用するようになり、カラオケも自宅で楽しめるようになったのです。亡き妻は1日3時間ほど私のカラオケに付き合ってくれて三波春夫さんの「俵星玄蕃」を覚えるようになったのです。

‘12年当時は63才でしたので保守的になり始めており、携帯電話もガラ携でいる位でした。この刺激でSNSで発信する事も行なうようになり、少しずつ「自主的近代化」を行って来たのです。高齢者の域に入っていますが、意識的に自主的近代化を図らない限り「保守的」になってしまいます。若い人がLINEを活用するのでLINEでの情報交換を行ない、メールと違った利用を行っています。また、コロナ禍で支部運営が集合して会合を開くのではなく、ZOOMを活用した活動に変わったのでZOOM活用も行なうようになっていきます。

2. プチ自主的近代化

右掲は私の机のナップです。最近までノートPC1台で仕事して来ましたが、私にも DUAL モニターの波がやって来しました。息子が新しいモニターを買うのでお下がり急遽使うようになったのです。ちょっと古いタイプなのですが20インチの画面なので資料を拡大するには十分な大きさです。若い時からコンピュータを担当して1画面のスクリーンでやって来ましたが、およそ50年になります。従って、真正面向いて作業する癖がついていますので、資料を第2画面に映し出して作業するには顔を横向ける必要があります。なかなか、右向くことに慣れないでいますが、例えば、資料からデータをコピーするには、一端メモ帳に書いたりしてからコピーしてました。DUALモニターだとこの作業は、コピーして、そのまま資料にコピーできるので助かっています。



何の変哲もない DUAL モニターでのプチ変革ですが、私にとって50年目の大変革です。多分、息子がモニターを代替えすると言わなかったら実現しなかった出来事です。「運は偶然が8割」と言いますが、まさに偶然に近い出来事です。72才になって、これからドンドン保守化して行きますので「プチ改革」のマインドを大事にしたいと思います。変化することに躊躇しがちになるのですが、敢えて積極的に変化にチャレンジすべきだと思います。最近のIT関連は非常に低コストで実現可能になっているので「おもしろい」と興味が湧くことにチャレンジしたいと思います。やってみると若い人に教えて頂く事もあります。何とか自分流の使い方が身に付くようになります。一歩踏み出す勇気が必要と実感しています。

3. 会社のプチ自主的近代化

右上は、昨年9月から制作にかかった新しいHPです。右下は‘98年に作成して更新を繰り返して来た旧HPで今も使っていますが、資料を蓄積しておりますので、一見して弊社が何の会社か分からない状態になっているのです。そこで、昨年8月に「AIチャットポット」という謳い文句でテレアポが入ったのです。普段なら無視するテレアポですが、その時、妙に話を聞いてしまって「AIチャットポット」というキーワードに騙されてみようと思ったのです。紆余曲折がありました。本年5月に何とか完成したのが右上です。4枚の写真がスライドする形式で、右上は4枚目です。起承転結になってストーリー性がありますが、オープンしてから半年も経過するのに問合せは1件もない状況です。

しかし、この新HPを作成すると決めてから「運気」が変わったのです。お客様がメールでマーケティングしたいと言われるタイミングで配メールとListAのジョイントセミナーがあり、早速、受講した訳です。配メールはHTMLメールを使うもので相手の開封などの状況が分かる物で、ListAは電話帳データからキーワード検索して得た電話番号でネット検索でURLを引き出し関数でメール化するものです。どちらも10数年前にセミナーを受けて関心を持っていたのですが、費用的に高かったのもそのままになっていたのです。今回、両方ともサブスクで低価格で利用できるようになっているので、まず、お客様の販促から始めたのです。現在は、自社用にも契約しており自社のマーケティングに使用しています。

一方、右上の2つは近代中小企業の10月号の速習号と11月号の記事です。この2つは右下のセミナーの元になった記事です。「運」が良いと思います。依頼原稿なので、このようにうまくタイミングが合う事は非常にラッキーなのです。セミナー参加者のアンケートで希望者にPDFで送付しています。普通ならセミナー資料のPDFが多いのですが、弊社は2つの記事も一緒にプレゼントできるのです。

こんな風に昨年9月から連続してプチ変革をしています。これは「2025年事業承継」に向けての一連の流れなのです。弊社に欠けている「営業機能」を「セミナー」という商品でメール販促とZOOMやウェビナーを活用する事で展開する物です。ZOOMもウェビナーも低額のサブスクです。



4. 自主的近代化で成長戦略

一昨年に「2025年事業承継」と決めてから、昨年、母が亡くなり相続した実家をリフォームして息子が住むようになり、新HP、配メール&ListA、中小近代経営の2つの記事、そして、ZOOMとウェビナーを活用するセミナーによるマーケティングと一連の流れで繋がっています。この7月から外部で働いてくれていた山口君が社内でシステム開発するようになり、京都のお客様向けにタイムレコーダーのシステム、見積を自動Faxするシステム、受注から繋がる販売管理、グループウェア代わりの日報システムなどをモデル開発して実績を作り、それらを「商品」して販売するシステムとして配メール&ListAがあります。

このようにして自社に欠如していた部分を補って「商品化」で成長戦略を描いています。1つのニーズがあれば、必ず10倍の潜在客があるという信念で展開したいと思います。コツコツと急がずに信念を持って成長して行く「自主的近代化」を進めて行きます。

【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryu.html> にあります！】