

## 2024年の抱負

### 1. 2024年の初夢

右掲は企業残存率の表です。設立後10年で9割以上が廃業や倒産となっており、20年後は千三つ(0.39%)という淘汰の状況を表しています。お蔭様で弊社は創業29年を迎える生き残り組ですが最大の課題が事業承継です。実は、平成7年('95年)46才の時に設立したので今年75才になり後期高齢者の域になります。この29年の間には、何度も山谷を経験して、もう借りるところがない状態までになったこともありました。多分、法人で社員を雇うという覚悟で始めた事がお客様の支持もあって危機を乗り越えて来られた要因の一つと思っています。

設立後	
・3年後	65%
・10年後	6.3%
・20年後	0.39%
・30年後	0.025%
日経ベンチャー	

弊社は来年創業30周年を迎えるので、以前から三男に事業承継すると宣言しています。事業承継のポイントは将来性と財務内容です。まず、将来性はシステム事業をメインにして「お客様と一体」となった事業を目指しています。お蔭様で成長するお客様に巡り合い同社の情報システム部門の位置づけで活動できるようになっています。そのお陰で資金フロー的には安定しています。課題は内部留保ですが、残念ながら、現金や株などの有価証券はゼロに近く、あるのは個人所有の資産が3ヶ所ある位です。商工会議所のお世話で「マル経融資」100万円(2年)枠を確保して来ています。これは6年近く継続しており日本政策金融公庫の与信も上がっていると思います。唯一これだけが、財務面で引き継げるものです。

しかし、事業承継まであと1年半、さらに内容をよくすることが課題で、その為に、山口さんの協力を得て、お客様の全システムをオリジナル開発して満足度の高いシステム提供を行ないたいと考えています。幸い、遠隔操作が可能なので、いろんなトラブルにも早期に解決できるので、現場のパートの方々からの信頼も得る事ができています。このクオリティが評判になり、横展開が始まると会社発展の歯車が回り出すと期待しています。

### 2. 事業承継後に備える

一昨年の10月に大動脈瘤の手術を受け、大動脈解離のリスクがなくなっていますが、その予後として「3大悩み」(めまい・便秘・薬疹)が出ました。現在は、いずれも症状は治まっていますが、体質が変わっている事を自覚しながら生活をする必要があります。執刀医は「手術は100%成功したから、100%回復するように」と言いますが、仕事を含めて日常生活の面ではほぼ100%回復と言えますが、内科的な面で、まだまだ課題が残っています。

ともかく、前向きになるように心がけていますが、「後で・・・」が多くなっています。例えば、掃除ですが、ほぼ毎日が週末になっています。仕事の面では、お蔭様で「すぐ、やる」を持続していますが、新しい事に興味を持って動きが悪くなりました。例えば、スマホですが電話・メール・写真で満足しており、情報は殆どパソコンから入手する状況です。そう言えば、一昨年の大手術時に新聞を断ったので、喫茶店で読むだけになっています。新聞はニュースに載らない記事があってマイナーな出来事を知るのに便利です。独り言川柳を始めたので話題を調べるのに新聞が少し役にたっています。

来年は事業承継する予定なので、承継後の生活スタイルを模索して今から準備する必要があります。右掲は、最近の生活パターンです。土日は午後2時からマンションの老人会で茶話会に場所を提供しているので、ほぼ毎日、出社しています。自宅と事務所の2往復で運動をするようにしています。直線500mですが、少し遠いスーパーで買い物したりして出来るだけ歩くようにしています。腎臓の為にも30分のウォーキングが望ましいのですが、毎日とはいかない状況で、もう少し体力が回復するのを待ちたいと思っています。

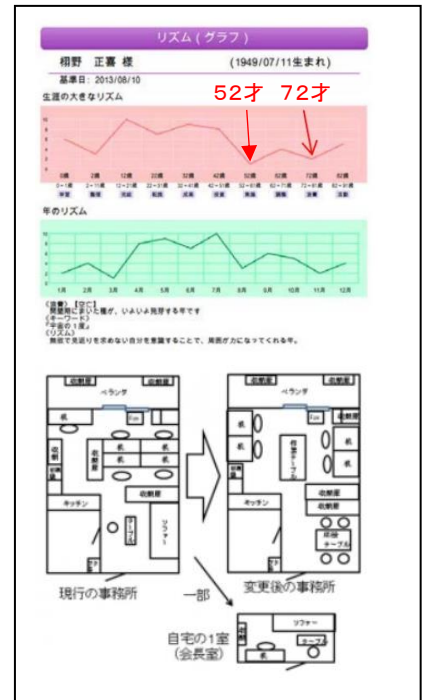
5:30	起床
7:30	喫茶店でモーニング
8:30	出社
11:00	食事で退社
14:00	再度出社
17:30	退社
22:00	就寝

### 3. システム事業で事業承継

右掲はコンピュータ占いのグラフ、52才(2001年)の時に「9.11テロ事件」があり本当のどん底を経験しました。62才(2011年)の頃は次男が結婚し事務所も自宅もローンが完済して出費が減りましたが64才の時に妻が急死して独身生活になっています。そして、72才で運気が好転するとあります。確かに、72才(2021年)の3月に事務所を右下のようにレイアウト変更して、机を壁向けにして中央にスペースを作り作業台を左右に肘があり広げると8人掛けになるものにしました。その年の7月から山口さんが社内で仕事をするようになったがコミュニケーションの場として活用しています。また、山口さんがシステム開発をするようになり三男の負荷が軽くなってシステム開発能力が大幅にパワーアップしています。

そして、何よりもお客様の先が半導体関係の勝ち組なので、お客様自体が恩恵を受けており、ビジネス・パートナーとして弊社のシステム開発力に期待がかけられ関係性がさらに強固になっています。今後、日本での半導体生産が多くなるのでビジネス的にも好材料に恵まれています。

このように、占いを裏付けるような事が起こっているのです。先行きへの展望が明るいと思っています。「縁・運・つき」と言いますが、お客様の運にすぎない「他力本願」ですが、よいお客様との「縁」、共に必要とする「運」、そして、自力で居場所をつくる事が出来る「つき」の3拍子が揃っています。この流れを大切に「2025年事業承継」を無事に迎えたいと願っています。



### 4. 「質」を高める工夫

去年も「凡事一流」と書きましたが、「凡事」つまり出来る事を徹底すれば「一流」になれるという事です。右掲は継続している事をリストアップしたものです。AMIニュースは'96年から始めたFax通信を含めると28年の歴史を積んでいます。MMQCはHTMLメールで'22年4月から始め90号を超えています。「近代中小企業」ではほぼ毎月応募して昨年は3回採用されています。ブログとFacebookは「独り言川柳」と連動して、ほぼ毎日記事をアップしています。このように、継続力があります。

「量から質へ」と言いますが、いきなり「質」が高まるのではなく、試行錯誤の中から「コツ」を掴み質も高まって行くと考えています。「凡事」でも繰り返す度に工夫すれば脱マンネリでリフレッシュできます。例えば、右掲の独り言川柳でも右の「寒暖差」を季語の「肌寒し」を取り入れて11月29日の寒さ感を表現しました。季語が入ったので俳句となり、ちょっとした寒暖差で起こった変化を表現できたと思っています。この「季語を入れてみようか」という遊び心が楽しさを増加させています。まあ、自己満足の世界ですがセルフエスチーム、自分で誉めるのもよし、さらに、Facebook やブログでレスポンスがあれば「なお嬉し」です。量の中から選んで「質」を高める工夫をするようにして行きたいと思っています。

- 続けている事**
- ・AMIニュース 週1回
  - ・MMQCニュース 週1回
  - ・「近代中小企業」への出稿
  - ・ブログ「障子をあげよ」 ほぼ毎日
  - ・Facebook ほぼ毎日
  - ・「独り言川柳」 ほぼ毎日

寒暖差  
肌寒し  
急に目眩する  
ヒートショック  
目眩する  
寒暖差