

今さら聞けない#26・「AMI」について

1. 社名の由来

右上は弊社のHP4枚のトップページの最後に出現するものです。この中に社名「有限会社エー・エム・アイ」すなわち「AMI」(Advanced Management with Information)について書いています。AMIはフランス語で「仲間」を意味しており、仲間のようにお客様と一体となって情報で先進的な経営を構築するという願いを込めています。

HPは4コマ漫画的にスペースシャトルの打ち上げから上昇へ、そして、本体からブースターを切り離して宇宙空間へ向かい目標に到達するというシナリオ展開になっています。第一画面では「時代は急激に変化していますが変容できていますか」と問うています。第二画面では「V字回復」の基本を問う第三画面で「モーレツからリョーリツそして効率化」と問い、最後に「NASAマーケティング」で未来に向かって一緒に切り拓きましょう」と締めくくっています。

弊社は経営コンサルティングの会社ですが「デザイン」と「システム」を社内で提供できるワンストップ型になっています。経営会議で決めたことを「形」にして情報発信するスピーディなサービスと管理のための個別システムを提供して「量」と「質」の両面で貢献することを願っています。

組織風土を変えるにはロケットの1段目のように大きな推力が必要になりますが、風土が変わって行けば、徐々に、目標に向かって安定飛行が出来るという趣旨の4コマ漫画でもあります。この理念を実践できて創業30周年を迎えようとしています。



2. 「知足」について

創業前に「禅」に関する本を読んでいました。「強く生きる」が禅の基本、そして「軍師」として殿様が危なくなった時にアドバイスする姿に憧れました。船井総研で学んだ時に講師の宮内先生は「教えるのはインストラクター、いざという時に介入して進めるのがコンサルタント」とおっしゃっていたが、「軍師」は平素は庵をくんで質素に自給自足して戦争などで活躍するというスタイル。さらに、一段上の存在と考えていました。ある時、お客様から「先生の会社は何故大きくならないのか」と尋ねられたが、「事情がありまして・・・」とお茶を濁したことを思い出します。

弊社はデザインとシステムの要員を抱えているので、それなりに人件費が必要であり、収入が少なくなった時は自分の所得を分配して来ました。「やり方」は私の収入になる分は「未払い」に計上して、必要な分だけ出金する方法です。従って、会社が赤字になる時は「未払い」を放棄して「雑収入」にして来ました。また、個人的には僅かですが年金を頂いているので、その分が貯蓄に回っている状況で、4年前に母が亡くなった時に実家を相続してリフォームを行い三男が住むようにしましたが自己資金で賄えました。

このように、派手な生活ではないですが、地域の皆様からは恵まれていると思われています。禅の言葉に「知足」がありますが、足りるを知れば質素も楽しいものです。自宅と事務所を2往復し、三男は相続した家から入社しています。「自炊」を基本としているので食事代のエンゲル係数は小さい方と思っています。これで毎日を健康に暮らしている事に満足しています。

3. 「AMI」について

前項の宮内先生は「お客様の手段になる」ともおっしゃっていました。右掲は社名の由来ですが、「情報で先進的な経営」を「AMI」(仲間)という意識で惜しみなく提供する願いを込めています。そして、「情報」には「形」と「管理」の二面性があり、デザインとシステム要員を社内に抱えて、決めたことをワンストップで実現できるようにしています。「先義後利」と言いますが、コンサルティングの顧問契約がベースになり、それを通じて「デザイン」と「システム」を提供してスムーズに成果を出せるようにしています。つまり、顧問契約というサブスクで「まず、安心して近代化を図る」ことを優先して、それを通じてお客様が繁栄したら顧問料を上げて頂く方式です。

A:Advanced	・・先進的な
M:Management	・・経営
I:Information	・・情報

従って、価値の分からないお客様もいらっしゃって「自分だけ」という方とも顧問料でつながっていますが、自主的近代化に「二の足を踏む」というお客様には「単なる業務改善」の範疇で留まっています。このタイプのお客様は「業務改善」で収益を挙げても社内に還元しない傾向があります。必然的に財務体質は強化されますが、近代化に遅れて徐々に収益力が弱くなる方向に流れて行きます。一方、弊社の「デザイン」と「システム」をうまく活用されているお客様は「自主的近代化」を具体的に進めて「品質」の面でおお客様の信頼を獲得して、さらにおお客様の発展とともに「品質」を担保する「流通加工」で事業を拡大して、ついには「請負業者」になり自社工場を持つようになっておられます。

「AMI」は「仲間」と言っていますが、「儲け優先」のお付き合いでは長続きはしません。トヨタの「1にユーザー、2にディーラー、3にメーカー」という優先主義を言葉だけではなく実践して行きたいと思っています。その為には「手段」となる「デザイン」と「システム」の両面で貢献できるように研鑽を積みみたいと思っています。

4. 「形は心を動かす」と「数字は命令する」

‘94年に船井総研の客員経営コンサルタント養成学校に自費で通い「コンサルタント」を学んだのですが、右掲は講師の宮内先生がおっしゃっていた「心・観・学・術・体」を現在の心境で表しています。お客様の発展には「形」で「無人営業」することから始まりますが、それは「量」の問題であります。つまり、「量」だけでは健全な発展はないので「質」の面で「見える化」して「気づき」に貢献しています。「質」もいろんな面がありますが、お客様から信頼される「品質」を主としています。つまり、サブシステムやRPAと言われる分野です。

心:お客様の手段になる
観:「形」は心を動かす
学:自分が得意な分野
術:相手の手段になる技術
体:実践できる技術

「数字は命令する」と言っても「切口」によって変わります。私はサラリーマン時代に全社オンラインシステムを構築して日曜日の晩に「重点項目」を一覧にして月曜日に開催される会議に提供していました。これを見たIBMの方が「まるで住友銀行のようだ」とおっしゃったのを鮮明に覚えています。「住友」が適切と思いませんが、約20年にわたるシステム開発の総仕上げでした。「車検DM」から始まった「クルマが売れるコンピュータ」の使命は、まず「量」の確保から始め営業所の改善活動を行い、さらに、その進捗を「見える化」して「質」を数値化して示したのです。会社は「質」をランキング化して、その時の重要と思われる指標で営業所長の座席順を決めるようにして「競争原理」を働かせたのです。

「量」のデザイン、「質」のシステムという信念は、ますます固くなっています。私は、来年、三男に事業承継してもらおうと決めています。彼の経営でも、当分の間、この両面を提供できるユニークなコンサル会社として今後も経営を引き継いでもらえるように願っています。ある程度、事業承継が安定した後に「自身」を出して変化して欲しいと思っています。

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