

2024年の十大ニュース

1. 2024年の棚卸

右掲は今年の出来事をクロノロジーから拾い出したものです。個人的には7月に後期高齢者になった事と立体駐車場が来年1月に運転停止すると決まったので、長らく乗っていたエアトレックを廃車した事です。結局、エアトレックは23年間乗ったのですが、立体駐車場が長い間廃止するという話があったので、次もSUVと思っていたので車高制限で乗換えできなかったという事情がありました。しかし、立体駐車場廃止で買い替えのチャンスが訪れたのですが、私自身が75才で、行動範囲も狭くなったのと息子たちが廃車という意見なので素直に廃車としました。

ビジネス的な話題では京都のお客様で兼ねてから大手企業への流通加工サービスで彦根市に事業所を出していたのですが、近年、大手企業のDX変化に追随するシステム対応でビジネスが拡大した事とその大手企業の場合下請で組立業務をしていたのが正式に下請として自前の工場を持って行うという2つの大きな変容があった事です。弊社は「価値共創」という位置づけで現場システムのソフトづくりや見積作業の一部を請負うことで業績改善に貢献しています。

また、山口さんが派遣で行っていたK社から「パソコンのシステム機能追加」の依頼が来しました。現在、要件定義とその詳細設計のフェーズでお客様と打ち合わせ作業を展開中です。現場で担当者がパソコンにデータ入力して、必要な処理をすると共にホストのIBM機(AS400)にデータ転送する構図の案件です。前回の開発は10年前で言語はvb. netで、今回は丁度、作業の端境期だったので対応できたものです。

2024年の棚卸

1. 後期高齢者になった
2. AIにチャレンジ(三男)
3. エアトレック廃車と自転車購入
4. お客様の現場システム2件
5. ネックリングで省エネ
6. お客様が新規事業を立ち上げ
7. マル経融資
8. スマホ機種変更
9. 立体駐車場組合の理事長に
10. JAF退会

2. 省エネ対策

今年は例年にない異常な暑さで政府も冷房対策に電気代の補助を打ち出しました。右掲は数年前から流行っている「ネックリング」という商品で「約3時間半、効果を持続する」という能書きだったので、京都のお客様から購入にしました。3時間半なので、昼休みに冷蔵庫で冷やせば、午後も使えるのではないかという目論見で、社員の了解を得て「ネックリング」を3つ注文しました。

ダイキンのHPではエアコンの設定温度を1℃上げると電気代が約13%削減出来るとのことなので、事務所の電気代でコスパが出ると期待しました。「アイデア商品」は期待外れに終わることが多いのが常ですが、社員も協力してくれてエアコン設定温度を27℃で過ごせました。しかし、実際の電気代は使用量が増えていなくても単価UPで約16%増えました。

弊社の事務所はマンションの一室を購入して事務所風にリフォームしたものです。お陰様で窓が東側にあり、周囲に障害がないので、冬場は朝方、長い時間、陽が差し込むので出社時は結構暖かいのです。従って、冬場はエアコンを余り必要としない部屋になっています。一方、夏場は陽が高いので射し込みが殆どなく、出社時の室温は27℃前後です。同じように、冬場は18℃前後と部屋自体も省エネ構造になっています。中古で購入したのですが、偶然、この部屋に当たったのです。本当に、東向きで良かったと「運の良さ」を実感しています。「省エネ」の面では購入後28年経過の冷蔵庫が課題として残っています。まだ、冷蔵庫は冷えるという意味では機能しているので買い替えのタイミングを窺っている状況です。



3. アンチエイジング

75才になり後期高齢者になりました。2年前に大動脈瘤で人工血管の手術を受け、体力が低下して諸症状が出ました。「目眩・便秘・薬疹」と言って来ましたが、目眩は低血圧で起こるようで食後などがピンチでしたが、半年位で起こらなくなりましたが、便秘は薬で調整していましたが、これも半年程で休薬になりました。残るは免疫力の低下でアレルギーが出て湿疹が出ましたが、これも内科の先生が処方してくれて大方治まりました。そういう意味では術後68kgから72kgに回復した事が数値として表れています。歩く速度も時速4kmから5kmに回復して、ある程度、若い人たちと一緒に歩けるようになりました。

しかし、加齢による体力低下が始まっているので、維持する努力が日常的な課題です。アンチエイジングと言いますが、「年をとる事に抗(あがら)う」という事で、体力の低下を認めないことがポイントです。私は「健康」＝「運動」x「食事」x「社会」と公式化して「運動」が第一優先と考えています。周囲の先輩方を見ていると「脚力」の差でイキイキ度が大きく違うのです。昨年12月に自動車を廃車して六段変速自転車を購入しました。これで行動範囲を少し広めて、休日に安いスーパーで米などの重いものを買うようにしています。可能な限り、自力で生活できるように頑張りたいと思っています。

しかしながら、来年7月に事業承継すると決めているので、自分の役割を180度変える必要があります。急には変えられないので、生活習慣の変更を加えながら「スローライフ」へ向かうように心がけています。高齢者の「キョーイク」と「キョーヨウ」の2大課題がありますが、お陰様で自宅と事務所は別なので、邪魔しないように出社して「今日、行く所」を確保して、記事や「独り言川柳」などを書いて「今日の用事」を埋めたいと思っています。右掲はエアトレックを廃車したので、車載していたCDの再生用に買ったものです。事務所の机脇に設置して、朝、一人の時間に思い出のCDを再生して、亡き妻とドライブしたことなどを思い浮かべています。勿論、大好きな三波春夫さんの歌謡浪曲も聴いたりしています。



4. 今年発生した課題

このように個人的な課題(後期高齢者)については徐々に対策が取れていますが、会社としての課題が残ります。経営的にはお客様が好調で弊社も決算が出来ますが、「池の魚」状態にならないことが課題です。現状に一生懸命に努力している姿に不満はないのですが、次へのチャレンジが出来ていないと思っていました。右掲は「蛻変」(ゼイヘン)を図式化したものです。「蛻変」は姿を変えて美しい姿の成虫になることですが、ビジネスでは「種蒔き」がないとプロセスが始まらないのです。

弊社は結局「種蒔き」が出来ていない状況で、来年7月に事業承継する為にも事業拡大を考えていたのですが「身の丈」の「種」が見当たらない状況でした。しかし、12月中旬にメールで「AIの代理店」の案内が来て、通常なら削除するのですが、何となく開封して興味を持ったのです。福岡の会社ですが担当者が熱心に説明して下さい、代理店になる決意をしたのは画像データから文字を拾える点でした。三男は大手企業からの見積図面から該当データを読み取り、それに原価を入れてお客様に値決めをして頂き、その価格で入札するという仕事しています。落札率が高いので貢献度が大きいのですが、金曜日に大量の見積依頼が来て、しかも回答日が週明けという短期間のケースもある業務です。この業務で「AI」を使って該当データを拾い出し、それを使って「見積表」をつくる事が出来るのです。

実際に自社で ChatGPT を使って試行中ですが、これで業務処理を短時間化して、しかも大量に依頼が来ても品質の高い状態で実行できるようになると期待しています。この業務は現在「幼虫」ですが「蛹」から「成虫」と進化して事業化の一つになると期待しています。

