

## 今さら聞けない#45・・・「ポケット・マネー」で始める「人財」育成

### 1. 故福井社長の教え

右掲は、大恩ある故福井社長が新聞に取り上げられた記事ですが、「人生は何事も『ちょっとの差』だよ」とおっしゃっていました。例えば、昭和31年に玩具販売から中古車販売に転換し、昭和33年に中古車販売から日産系列の販売店に転換し、昭和43年にトヨタ系列の販売店と3度の転換をされて事業を発展された方です。特に、日産からトヨタへ転換された例は唯一無二の経歴です。「時流適応力相応一番主義」は故船井先生の教えですが、戦後の外車販売から国産へ、そして、これからは乗用車の時代と読み、日産と交渉を重ねた上で商業契約を解除して転換された「時流」に乗った方です。



私は昭和48年入社ですが、当時、腎臓を患っていたのですが「コンピュータをやりたい」と直談判で採用して頂いたという背景があり、昭和50年に社内やトヨタ自動車に反対する中、「ポケット・マネーで買ってやる」とIBMのオフコンを買って下さり「クルマが売れるコンピュータ」という使命を与えて下さいました。当時は「オイル・ショック」の大不況で自動車販売が前年比割れの状態でしたが、「経営5か年計画」の中に「車検DM」を打ち出されて、私たちは過去の注文書から住所・氏名をデータ化して専用のハガキに印字したのです。その効果は大きく、新車販売は前年比70%程でしたがサービス売上は前年比150%と伸びて営業所から「とっちゃん、知らない顔の客が入って来る」という嬉しい悲鳴を聞きました。この事例が「クルマが売れるコンピュータ」の始めであり、その後、自動車販売全部門のシステム開発をして、トヨタの物流改善のモデル店やテレマーケティングのシステムを開発しました。テレマーケティングでは「セルシオを買いに行く」という情報をフィードバックして「アリスト」を販売したという逸話を残しました。

故福井社長からいろいろな事を教えて頂きましたが「池の魚、川の魚」の喩えは今も心に残っています。例えば、前述のコンピュータの件もトヨタや社内が反対する中で「ポケットマネーで買ってやる」とおっしゃいましたが、その月額レンタル料は当時の初任給の6倍ほどでした。この言葉に感激して「クルマが売れるコンピュータ」という使命を与えて下さり営業に役立つシステムづくりに没頭したのです。多分、コンピュータを担当していなかったら「池の魚」化して普通のサラリーマンになっていたと思います。

### 2. 人生を変えた「ポケット・マネー」

私自身は'92年に人事異動の際に「社長はクルマの道、私はシステムの道」という辞表を出して、関連会社のIBM特約店に転職しました。この会社でNo. 2の立場で採用されて、しかも、多くの方々は顔見知りという状況でしたが、風土の違いが大きくて「自分」を発揮できない状況だったので、担当の役員と相談の上、会社には日本LCAのDIPSを導入し「羅針盤」というパッケージづくりを行い、私自身は自費で船井総研の客員経営コンサルタント養成学校に通い「船井流」を学びました。前職の退職金があったので自費で行ない「脱トヨタ方式」の意識改革を図ったのです。退職金の一部ですが当時の私が自由に出来た「お金」で、約120万円の出費と貴重な時間でしたが、この投資が生きて今日に至っています。

養成学校では同期約30人がいましたが、多くは期待外れで愚痴をこぼしている状況でした。多くの人は、すぐにコンサルタントになって活躍できると思っていたが、指導されたのは自分の「一番商品」づくりだったのです。確かに、お客様がお金を支払って頂けるサービスを提供する必要があるのですが、そのサービスで「儲かる」という期待感をもたせる見せ方が必要なのです。指導してくれた宮内先生は「心観学術体」と言って、お客様は「術」と「体」に金を払うと言ってくださいました。私は、「術」として当時('95年)企業なら100%普及しているFaxに着目して「Faxちらし・3段活用マーケティング」と体系化して「体」は「ちらし」のデザインと一斉同報送信としたのです。

鶴瓶師匠は「縁・運・つき」と言いましたが、「船井流」に出会い、「卸売業」をペルソナとして第1号のお客様で初年度年商16億円から20億円に引き上げてお客様に貢献できたという「運」に巡り会い、その後、縁の深いお客様に支えられて約30年間経営できたという「つき」があり、7月には三男に事業承継する予定になっています。30年前の「ポケット・マネー」が生きて今日に至っていると思うと感謝しかないと思っています。多分、30年前に退職金が無かったら借金してまで船井総研に学ぶことはなかったと思います。そして、忘れてはいけないのは亡き妻が教師をしていて、大失敗したとしても家族が露頭に迷うというリスクが無かったという点が背景にあります。

### 3. 「喜寿」なって楽しむポケット・マネー

右掲は940号で添付した「マイブームで達成感」に書いたものです。私は7月に満76才になり「数え年」で言えば既に「喜寿」になっています。年金世代をシニアとすれば、もう10年以上になるベテラン・シニアです。お蔭様で幾つになっても仕事ができる立場ですが、体力的な衰えにアンチエイジングの努力して健康的には他の方たちよりも良い状態です。収入は年金以外に会社からの収入もあり、お陰で年金は使わずに済んでいます。地域社会でも毎朝、喫茶店でモーニングを頂き地域の方々と談笑していますし、土日は事務所をマンションの老人会に提供して茶話会を開催しているので地域で挨拶する方は結構おられます。残るは「やり甲斐」です。

<p><b>シニア生活の3カ条</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 収入の範囲内で生活</li><li>2. 地域社会で交流</li><li>3. やり甲斐を実感する</li></ol>
--

今まではHTMLメールの送信契約してメルマガを発行して942号、週1回の発信なので18年以上の積重ねをしていますが、毎号お客様の為になる情報を添付しているので「ネタ」探しが難しいのです。NHKのインタビューで王さんが「1センチもない微妙な違いで結果に差が出る難しさで野球が面白い」とおっしゃっていましたが、同じような思いでいます。HTMLメールなので皆さんのクリック状況がわかりますので、どなたが読んで頂いているか分かります。また、友人から感想を頂いたりして「やり甲斐」を感じています。

私は「百歳現役」をスローガンにしていますので、事業承継後も会社に貢献したいと思っています。その為には、何か新しいことにチャレンジしないと若い人たちの手伝いにならないと思っています。幸い、最近のアプリはサブスクで、かつ、低額という状況です。例えば、ZOOM会議で録音すれば文字起こしが出来てChatGTPで議事録に書き直し、それをWordにコピペして修正すれば議事録を完成させることが出来ています。つまり、喜寿の私でもサブスクで最新の生成AIを活用が出来ているのです。ChatGTPを活用すれば、いろんな事が出来るようになるのです。無料版もありますが有料版でも月20ドル(約3千円)というものなので、ホンマにポケット・マネーで使える状況です。

### 4. ポケット・マネーで「人材」を「人財」に

何事も「想いより現実は深くて広い」と言うように、例えば、前項のZOOMから議事録を起こす作業でも思わず終了すると文字データが消えてしまいます。また、ChatGTPでも文書を作成してくれることは理解していても、いざ、やってみるといろいろと発見する事があります。例えば、「〇〇市の製造業」と検索して該当のHPは列挙されますが、ChatGTPでは文字データとして生成してくれるのでデータ化できます。検索ではコピペを繰り返す必要があるのですが、その作業分だけ軽減されます。

また、人は何かを達成すると「次へ」と進みたくなる性格があります。例えば、データ化した企業にDMを送って「新規開拓」しようと発想が広がれば、無限に応用が広がり始めます。当然、知らない会社へのDMだからレスポンスは皆無なので電話フォローが必要になります。DMに「〇〇日〇〇時頃にお電話差し上げます」と書いておけば、電話することに恐怖感があっても「なんとか」電話できるのです。「電話する」と決めたら、中身のDMにも工夫が必要になります。電話は訪問と違って「相手がイメージできているか否か」が分岐点です。出来るだけエッジを利かした印象を与えることがポイントなので、次にAIでイメージの4コマ漫画を作ることに進み、主人公に特長を持たせる工夫が始まるのです。

このように次から次へとアイデアが出るようになると、例えば、今まで事務しか担当していない方が「やる気」が増えてインサイド・マーケティングを行う面白さを味わうのです。例えば、定形外郵便で1通140円で100通送ったとするとイノベーター理論では平均して2.5件が積極的な反応で、アーリーアダプターが13.5%なので「そう言えば、あれ」と気づく方がいるのです。確率論では16件が炙りだせれば、1件あたり875円の計算になります。また、一挙に始める必要がなく、10件毎に行なえば平均1.6件、即ち、1~2件のリード(気配)が出て来るのです。「実績」=「売上」+「受注残」+「PP」+「SP」なのでSP(気配)が炙り出せて、クロージングの為に訪問活動を始めるようになります。

このシナリオでは10件毎に行なうと1回の郵送費は1400円です。この費用で内勤の方々が積極的になれば「人材」が「人財」と稼いでくれる人になり、新しい客や新しい商品を切り拓いてくれるのです。「安さ」のマーケティングが増えていますが、「価値」を伝えるマーケティングになり、企業の新しい姿を生み出すので「蛻変」します。「人財」を育てることが重要ですが、そのキッカケをポケット・マネーで行なうのです。1400円なら個人でも負担が可能な範囲、ぜひ、「一歩」を踏み出しましょう。

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