

今さら聞けない#48・・・「未来」への「到達系」

1. 「未来」から逆算

右掲は「1件3千円でリードを出す」という会社のデザイナーが制作した物です。このコピーのポイントは「3年後の崩壊を防ぐ！」です。つまり、「今が良ければ善し」では3年後には「取返しのつかない状況になる」という隠れたメッセージがあり、助成金を活用して社員のリスキリングをEラーニングで始めないかという誘いです。例えば、現状、平均年齢が52才の中小企業は3年後に55才になるので、組織の柔軟性はその分硬直化して行くのです。その上、若年層を採用しようとしても応募されないという現実があるので、定年を超えて嘱託で働く方々が増えると想像できるのです。嘱託の方は個人差がありますが、概ね「給料に応じた仕事」と割り切る方が増えて行くので、ますますピンチになります。



なぜ、私がこのコピーから書き始めているかと言えば、実は、私自身が3年後は78才になっているので「その時の姿」を想像して見たことから端を発しています。「78才」と書けば、それまでですが、周囲の先輩たちを見てみると様々な状況です。右掲は社会保険研究所の「平均余命表」で男子の75才は約12年の平均余命なので87才まで平均的に生存し、一方、健康寿命は厚労省の発表では平均81才なので、平均的にあと6年間健康に生活できるという統計です。つまり、幾ら「百歳現役」と頑張っても体力的な衰えに逆らえない部分が多いのです。私はアンチエイジングで「健康」＝「運動」x「食事」x「社会」と公式化して「運動」はウォーキングと自転車で、「食事」は自炊をメインにしながら自転車でいろんな店に行っておランチを楽しんでいます、そして、「社会」は仕事でお客様と接して、地域社会との交流にも参加して楽しく暮らしています。お蔭様で年金と僅かな収入もあるので十分に生活ができるので「矩を超えず」の精神でムリをしない方向で行なっています。

表1 主な年齢の平均余命 (単位: 年)

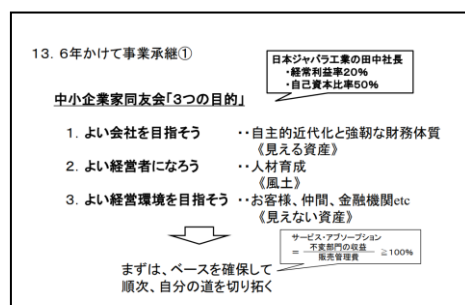
年齢	男			女		
	平均5年	平均10年	平均15年	平均5年	平均10年	平均15年
0歳	81.09	81.05	0.04	87.14	87.09	0.05
5	76.30	76.25	0.05	82.35	82.28	0.07
10	71.33	71.28	0.05	77.37	77.30	0.07
15	66.36	66.31	0.05	72.40	72.33	0.08
20	61.45	61.39	0.06	67.48	67.39	0.08
25	56.59	56.53	0.05	62.57	62.48	0.09
30	51.72	51.66	0.07	57.65	57.56	0.09
35	46.87	46.80	0.07	52.74	52.65	0.08
40	42.06	41.97	0.08	47.85	47.77	0.08
45	37.28	37.20	0.09	43.01	42.93	0.08
50	32.60	32.51	0.09	38.23	38.16	0.07
55	28.05	27.97	0.09	33.54	33.46	0.08
60	23.60	23.59	0.09	28.91	28.84	0.08
65	19.22	19.44	0.09	24.38	24.30	0.07
70	15.65	15.56	0.09	19.96	19.89	0.07
75	12.13	12.04	0.09	15.74	15.67	0.07
80	8.98	8.89	0.09	11.81	11.74	0.07
85	6.29	6.20	0.10	8.33	8.28	0.06
90	4.22	4.14	0.08	5.53	5.47	0.06

2. 「到達系」を描く

先日、中小企業家同友会所属支部の例会報告者のリハーサルに ZOOM で参加しました。この方は27才の塗装業を営む方でした。指針セミナーで10年ビジョンを描く際に参加の指導者たちから「10億円の企業」を目指すと言われて法人化したとの事です。現状は建設業や不動産業などから塗装や小さなリフォームを受けて活動しているそうです。法人化して若い仲間も雇っているそうです。リハーサルに参加した方々のアドバイスを聞いていると精神論的な物が多いので、私は「到達系」という視点で「平均500万円の受注だと年商10億円には何件必要か」と質問したのです。リフォームで平均500万円は小さな会社にとっては大きな金額なのですが、単純に割り算すると200件の工事が必要なのです。500万円の工事は何日かかるか試算すれば、毎日の現場数が算出できるのです。即ち、現場数だけ監督者が必要になるので「右腕」という存在を増やし、現場で作業する作業員や材料の供給する事務方にも必要になります。その姿を描いて必要な人材を育成する事が課題になるのです。

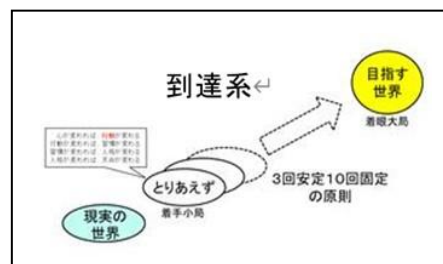
私は令和元年(‘19年)に中小企業家同友会の支部例会で「令和7年事業承継」を右掲の構図で話しました。まず、「自主的近代化と強靱な財務体質」で「見える資産」を増やすと言いました。例えば、実家を相続して同友会の仲間にリフォームして頂き「社宅」として三男が住んでいるように自宅・事務所・社宅の3物件を所有しています。そして、人材育成を兼ねて三男が青年部会に所属して「師・仲間」づくりしてくれています。また、大阪商工会議所のお世話で日本政策金融公庫の「まる経融資」の口座づくりして借入を継続して「信用」を積み重ねています。

「想いは現実化する」という言葉通りに6年の間に財務内容も改善できて、クリアな状況で三男に事業承継できる状況になっています。つまり、27才の若い経営者の方もしっかりした到達系の「想い」を心に刻む必要があるのです。何事も「縁・運・つき」の3拍子ですが、まずは人に会う事が重要で、その中から「運」が開き「つき」をもたらしてくれるのです。例えば、三男が‘17年にお客様の営業所で半年修行して、お客様の業務を代行する礎を築いたのです。



3. 到達系の描き方と進め方

右掲は「到達系」という図式ですが、私は‘95年に船井総研客員コンサルタントの資格を頼りに起業したのですが、まず、自力で行なえる「Fax ちらし・3段活用マーケティング」でお客様の営業活性化で企業なら100%普及しているFaxに着目して「力相応」に始めたのです。「訓」と呼ばれる4行詩がありますが、「心が動けば、行動が変わる」つまり「やろう」と思ったことを「とりあえず」で始めたのです。そして、「行動が変われば、習慣が変わる」のように「凡事徹底」して「習慣が変われば、人格が変わる」のように「障害」を突破して行けば「凡事一流」となり、「人格が変われば、天命が変わる」とお蔭様で30年経営できました。



つまり、故船井先生は「時流適応力相応一番主義」とおっしゃいますが、バブルが弾けて業績が低迷する「時流」を乗り切る為に「Faxちらし」術で「力相応」に始めて「一番」を目指したのです。30年の間にいろんな技術を開発したのですが、事業承継後は現役から解放され、「百歳現役」を目指して会社の負担にならない程度に貢献して行きたいと思っています。例えば、これからもドンドン進化するAIにチャレンジして新しい技術に適応する為に「AIの代理店」契約して、自力で「楽しく」活用できるようにAIに取り組んでいます。お蔭様で「柔らかか頭」になり「創造性」を引き出しています。確かに、AIは難しいことが多々ありますが、若い人たちにサポートを受けながらチャレンジして「出来る」という実感を味わって「生き甲斐」になっています。お蔭様でAIはサブスクなので毎月の費用は少額で済んでいます。

4. 「心・観・学・術・体」

第1項で掲げたコピーは右掲の「心・観・学・術・体」を実践する為のものです。ポイントは「間接員のスキマ時間を活用してインサイドセールスにチャレンジして「見込客」を発掘し、営業員に連携してクロージングし、さらに、その案件を納入までフォローする事で収益を挙げて「第3の利益」(経常利益)に貢献するという「心」と「観」です。その手段として「リスクリング」で時流のAIのEラーニングを助成金で受講して頂きAIを使えるようになるまで「伴走」するという物です。なぜ、伴走かと言えば、多分、多くの間接員は「出来ない理由」を探す傾向がありは、少し「壁」にあたると挫折しやすいから、その「壁」を突破する為に「一緒に」取り組むということを考えているからです。

心:「第3の利益」
観:「間接員」を人財化
学:リスクリング
術:Eラーニング
体:伴走型

この号のテーマは【「未来」への「到達系」】ですが、私の「未来」は今年7月に事業承継をして経営から少し距離をおいた存在になり、お客様と接することも若い人たちが行うのを見守るというスタンスになります。つまり、「スキマ時間」というより「持て余す時間」が増えるので、その充実の為にAIにチャレンジして、お客様の発展に貢献しようと考えているからです。その実践を「学・術・体」で表したのです。しかし、「現実は想いより深くて広い」というようにAIにチャレンジしても簡単には旨く行かないので、試行錯誤や三男のヘルプをもらいながら進めて「経験値」を少しずつ高めています。

思い起こせば、平成7年に「船井総研客員経営コンサルタント」の資格を頼りに無謀にも起業したのですが、「なぜ、船井流？」と言えば、サラリーマン時代の「トヨタ方式」では「管理」という側面が強いので永続したコンサルティングが難しいので、「船井流」という売上向上による業績回復法を学び、売上向上なので長くお付き合いできると考えたからです。しかし、船井流を本当の意味で身に付くには、長い時間がかかり、今も追いついています。故船井先生は成功する方の特長を「時流適応力相応一番主義」とおっしゃっていますが、「時流適応」はトレンドではなく10年というスパンの流れであり、「力相応」は「出来る事から始める」という意味があり、「一番主義」は徹底して行い「凡事一流」となると解釈するようになりました。

私は、お蔭様で喜寿を迎え「百歳現役」をスローガンにしており、これからも元気に頑張っていくと思いますが、自分の「頑張っている姿」を描くことが課題でした。幸いにも「AIの代理店」の話があり、AIはコーディングではなくプロンプトという指示の出し方なので自分にも「出来そう」と思った事から機会がある毎にAIにチャレンジしています。これが「到達系」と頑張ります。