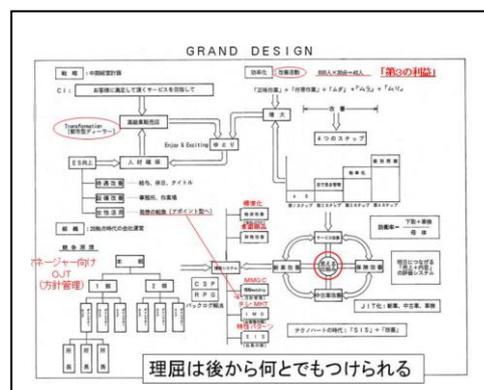


3. 「夢」と「希望」

システム開発が一段落した時に「経営企画室」を命じられて、運よくトヨタの物流改善プロジェクトの話に巡り合い、社長を通してモデル店に立候補したのです。それまで、トヨタは販売店の改善には本格的な指導がなかったのですが、ドンドン販売量が増加する勢いを読んで「新車物流」をJit方式で展開する企画だったのです。当時、トヨタはコンピューターを使う方式を想定していなかったが、当方がシステム開発することを先行モデルとして「支援」してくれたのです。右掲は、当時の全体像ですが、システムと改善チームが呼応して「高級車販売店」を目指して総合的に改善・変革を目指していたのです。

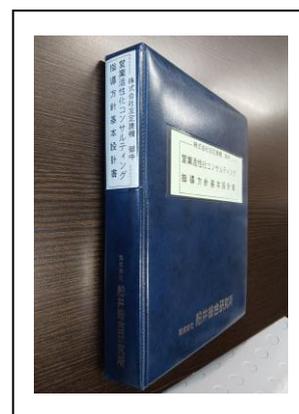


しかし、良い事ばかりが続く訳ではなく、社長の娘さんが入社してパワーバランスが変わり、娘さんにうまく取り入った方々の主張が通るようになる「混乱期」が来て、システムで科学的な営業法を目指していたのが、旧来の体育会系の精神論的な「やり方」に戻りそうになったのです。この状況で「業務課長を命ず」という左遷人事があり、私の盟友であった前任者と経理課長が営業所へ左遷されたのです。「俺一人で良いのに」と思いながら、家庭的な事情もあって「社長はクルマの道、私はシステムの道を歩みたい」という主旨の辞表を出して関連会社へ行ったのです。

次々と「〇〇したい」と課題を設けてチャレンジを続けていたので、「〇〇したい」が突然なくなったのです。関連会社では役員と担当課長に挟まれて「身動きできない」状況だったので、それこそ「夢も希望もなくなった」状態になったのです。1年経過して、営業に回されて「自由」を得たので、IBMのオフコンを5台売り、システム開発1億円を獲得して、その間に、会社には日本LCAの「DIPS」を導入して「羅針盤」というスケジュールを適正化するソフトを開発、個人的に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提案型営業を目指したのです。しかし、資格を得た時には、MBOを担当した役員が東京に転勤して、社内から「榎野さんの客をつくるだけ」という声が出て、担当したソフト開発の完了をもって退職して、新しい「夢」を実現するために現会社を創業しました。

4. 「縁・運・つき」

‘95年7月に「大きな夢」をもって起業しましたが、まだ「一番商品」が出来ていなかった状況でした。サラリーマン時代の友人から「PL法セミナーを手伝わないか」と誘いがあり、若い営業と参加者をフォローして、名刺交換できた方々に「AMIブレティン」(A4で1頁)を郵送して、セミナーなどをご案内したのです。その中から「運命的な出会い」があり、建設関係の機械製造卸様と契約が出来て、右掲のコンサルティング設計書を作成することが出来たのです。この主旨は「販売店網構築」と「Faxによるコミュニケーション」の2本立てであり、その実現のために自社でFaxマーケティングのノウハウを獲得する為にお客様向けに



「[AMIコンサルティング Fresh&Hot 情報通信](#)」

を発信し始めたのです。この凄い「縁」に巡り合い、幸いにもお客様が僅か半年で年商16億円から20億円にアップして「感謝」される「運」があったのです。このお客様で得た成功事例から「Fax ちらし・3段活用マーケティング」を商品化する「つき」を得て、今日まで30年以上の経歴になりました。

私の更なる「夢」は「百歳現役」ですが、肝腎の「希望」が事業承継で薄れています。しかし、体力的な衰えに負けずに「相談役」として、三男の経営にプラスになるように頑張りたいと思っています。この頑張るエネルギーの源を見つけて「希望」を復活させて行きたいと思っています。