

MMQC ニュース

Vol.130

令和2年10月1日(木)

発行:(有)エー・エム・アイ

身近な事から変革の準備をしましょう!

今号は8月21日のタナベ経営からの情報から記事を書いています。タナベさんや船井さんからのメール情報で気づく事が多々あります。「先行経費」という発想から未来の為の投資になるように指導法を改めて行きたいと思えます。 栩野

MMQCとは「もっと儲かる業務改善」で「業務改善は、人づくり、品質づくり」を実践する着実・前向き・具体的な活動です。

「発展経費」という考え方

右掲は8月21日に届いたタナベ経営からのマネジメントレターのトップ頁にある「今週のひとこと」を切り抜いてご紹介しています。

「目先の利益のために
将来を犠牲にしてはいけない。

将来のための発展経費を投資しよう。」

と書いてあります。コロナ危機が長期化して「3密」がキーワードになって人が移動しなくなって経済が大きく影響を受けて、その余波を被っている企業も多いのです。

ともかく、目先の売上が減少するので「今月の資金繰り」に追われる企業に警鐘を鳴らす「今週のひとこと」なのです。「発展経費」つまり将来への投資が出来る心理的余裕が欲しいのです。その為には、十分な手元資金が必要になりますが、社長のポケット・マネーで出来る将来への投資もある事を忘れてはいけないのです。しかし、投資ですから「全てが成功して利益を上げる」という事はないと覚悟する必要があります。ヒントは「発展経費」であり「経費」なのです。大きな出費では経費処理は大変になりますが、少額なら簡単なので思い付きでも実行可能なのです。「蒔かぬ種は生えぬ」と言いますが、「経費」でどんな「種」を蒔くかが課題であります。弊社のお客様にゴルフを練習する社長様がいらっしゃいます。ユーザーのゴルフ大会に参加して、先方の社員さんと懇意になるという絶好の機会を活かす為のゴルフ練習なのです。余り、ゴルフに向かない方ですが、ストレス発散や運動という健康管理の為にも実施して下さいとレッスン・プロの指導を受ける事をお勧め



「ポケット・マネー」で気楽に出来る事がキーポイント

しています。まさに「一石二鳥」の経費のかけ方なのです。

このように「先行経費」もいろいろな形があります。経営者の心得の一つに人との出会いで行う人脈づくりがあります。代表的なのが異業種交流会。このような交流から人との出会いが生まれます。有名なトヨタの「7人の友達」という格言がありますが、いろいろなジャンルの方とご縁を結ぶ事が大切です。例えば、私の場合、中小企業家同友会に入っていますが、気の合う建材会社の方と知り合って家廻りの事を頼んでいます。最近では、相続した実家を「新築さんそっくり」のようなフル・リノベーションをして頂きましたが、熱心に動いてくれて、しかも、他社より格段に安い費用で行ってくれました。中小企業家同友会の月会費は結構な金額ですが、「ポケット・マネー」的に考えて長年加盟しています。この会費も「先行経費」となった訳です。

投資となると身構えますが、ポケット・マネー程度の経費ならば気軽に行えます。新しい事へのチャレンジも、例えば、補助金などを活用すればホームページ(HP)も改修できて、毎月の維持費だけになります。HPは24時間365日働いてくれる無人営業ですが、最近はチャットボットという方式が出て、HPにアクセスした方がチャット形式で質問事項を入力して、その文言をAIが分析して適切な回答を返すという構図の方式です。当然、回答用の文言とそれに紐づけるものをデータベース化する訳なのでFAQの進化型になります。当初はトンチンカンな回答になりますが、徐々にAIらしく育っていく訳です。こうなれば、真の意味で24時間365日働く機能になります。このように満足がいくレベルになるまでは本当に先行経費ですが、それがポケット・マネー程度で行なえば、楽しみながら行えるという物です。弊社は、自社でまず実践して納得のいくレベルになれば、お客様に展開したいと考えています。未来へ新しい先行経費でワクワクしながら準備しています。

ワンポイント・アドバイス

「7人の友達」はトヨタ販売店時代にメーカーの方から教えて頂きました。人脈の大切さを教えています。独立して、お客様が熱心に中小企業家同友会の活動をされていたので、私自身が理解する為に参加しました。当初は、うちの客になる企業が少なかったと思っていましたが、人脈づくりで加入しています。最近、息子が青年部に参加して人脈づくりに活動しています。ポケットマネーで出来る先行経費です。

