

# MMQC ニュース

Vol. 144  
令和3年12月1日(水)  
発行:(有)エー・エム・アイ

## 今年も押し詰まって来ました!

皆様のこの1年は如何でしたでしょうか。コロナ禍で苦しい思いをされた方も多いと思います。外部環境が冷えた時は、内部を固める事が大切です。弊社も次の世代に向けて変革に着手した1年になりました。種蒔きで始まる変革が楽しみです。 栩野

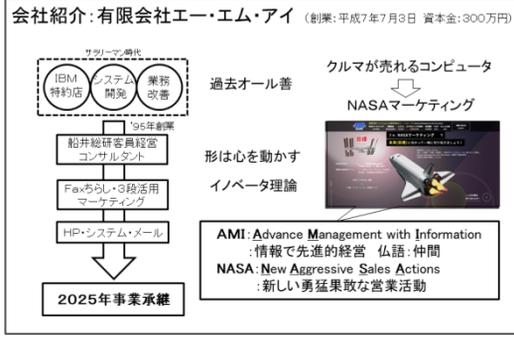
MMQCとは「もっと儲かる業務改善」で「業務改善は、人づくり、品質づくり」を実践する着実・前向き・具体的な活動です。

## 運命は8割予期せぬ事が変わる

右掲は、9月から始めたWebセミナー「弱者のDX戦略」で会社紹介の頁です。サラリーマン時代から今日、そして、2025年事業承継へ繋がっている事を表しています。しかし、どれも計画的に進めた訳ではなく、振り返ってみるとその時の状況に応じて選択した事が結果的に繋がって来たという事です。例えば、就職で故福井社長との出会いがなかったら道は変わっていたでしょうし、独立する前に船井総研で学びましたが、これも同時期に開催して他のタナベ経営や日本LCAなどを選んでいたら道が変わっていたと思います。

就職は大学の卒業時なので時期は決まっていますが、大手企業を狙っていたが身体が悪かったので、逆転の発想で自動車販売店を選び、通学で前を通っていた会社に飛び込んで故福井社長に「賢いか」と聞かれて就職試験の状況を話して沈黙の睨めっこの末採用して頂いたのです。船井総研は関連会社のIBM特約店で営業部次長をしていた時にシステム提案に「トヨタ方式」では看板が大きすぎるので流通系の同社で「売る経験がない」を補完する形で選んだのです。まさか独立するとは考えていなかったのですが、流通系を選んだお陰でNASAマーケティングでサラリーマン時代の「クルマが売れるコンピュータ」を繋ぐ事が出来たのです。

このように人生はいろんな節目があり、その時の選択で変わって行くのです。トヨタ系販売店から変わったのも自分の道を活かしたいという事で関連のIBM特約店に就職してコンサルティング営業を目指したのです。しかし、お客様は中小企業でも小さい方のクラスで伝票発行と請求書が出来ればよいレベルだったのです。



## 「縁・運・ツキ」

これでは、システムを使ったマーケティングなどの戦略的活用などが望めないで、独立してコンサルタントの道を歩む決意をしたのです。そして、サラリーマン時代に営業所のOJT活動で経験したレスポンス・マーケティングを企業なら100%普及しているFaxで行なう事にして「Faxちらし・3段活用マーケティング」と銘打って潜在客に声掛けする指導で実績を積んだのです。

それから25年経過し、昨年、母が亡くなり遺産相続した実家をリフォームして三男が独立したのです。これを契機に2025年事業承継が始まり、まず、マーケティングがポイントだったのですが、たまたま、テレアポでかかってきた会社の「AIチャットポット」の言葉に惹かれて新しいHPを作ったのです。これで、新規のお客様に事業を説明しやすくなったのです。そして、「配信メールとListA」のセミナー案内が来て、メール・マーケティングにチャレンジする事になったのです。幸いにも京都のお客様もマーケティングを考えておられてタイミングが良かったのです。

今年の3月に事業が発展する期待で事務所の配置を変える決断したら、社外で働いていたY君が年齢的に外で働くのは辛いという申し出があり、三男とシステム事業を展開してもらえるようになったのです。何事も必要必然と申しませんが、タイミングよく展開できています。人生は運が8割左右すると言いますが、昨年の母が亡くなり実家をリフォームする事から数珠繋ぎに変化しています。お陰様で前向きな変化の連続なので喜んでいきます。

東京の出版社からの依頼原稿で「弱者のEC戦略」と題して小冊子を執筆し、これを基にWebセミナーを展開して新しいお客様とご縁が出来ています。「縁・運・ツキ」と申しますが、弊社のNASAマーケティングでよいご縁を結び、相互の運を開き、ツキを呼び込みお客様と一緒に発展して行きたいと思っています。72才になりましたが新境地を切り拓きたいと思っています。

## ワンポイント・アドバイス

創発進化と言いますが、ある事によって新しい変化が始まるという事を実感しています。要はタイミングよく動ける環境を維持する事と変化する決断がポイントだと思います。また、決断の要点は「自分」という事です。故福井社長は「ポケットマネーでコンピュータを買ってやる」と言って下さいましたが、失敗したら自費で補う覚悟が大切です。何事も投資が必要なのでポケットマネーという感覚で器量を大きくしたいです。

