

中小企業家同友会の「3つの目的」に学ぶ

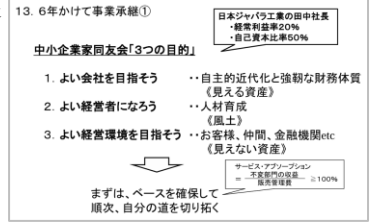
右掲は令和元年(‘19年)7月に所属の中小企業家同友会で例会報告した際の資料です。ポイントは中小企業家同友会の「3つの目的」

1. よい会社を目指そう ……自主的近代化と強靱な財務体質《見える資産》
2. 良い経営者になろう ……人材育成《風土》
3. よい経営環境を目指そう ……お客様、仲間、金融機関etc《見えない資産》

の実現です。

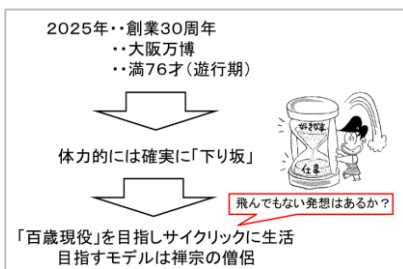
まず、「よい会社を目指そう」ですが、「自主的近代化」が基本で’95年に創業した時のUSP(Unique Selling Proposition:独自の売り)は当時、企業なら100%普及のFaxを活用する「Faxちらし・3段活用マーケティング」で中小卸業の営業活性化コンサルティングでしたが、それから30年経過して、「時流」は大きく変化しており、HTMLメールを活用する「インサイドセールス」が盛んになっていますが、生産性向上の視点で「AI」が普及期に入っており「AIの代理店」としてお客様の業務改善につながる提案を行なうようになっています。また、「強靱な財務体質」は、サービス・アブソープションの思想で固定経費の軽減で事務所は自社所有で管理費だけで事業をできる環境にありローコストオペレーションを実現しており、徐々に剰余金が増えて変動への対応力をもっています。

次に、「よい経営者になろう」ですが、三男が事業承継してくれるので「師・仲間」づくりの場として中小企業家同友会の青年部会に参加して同世代の間で切磋琢磨しています。この6年間で「経営者」としての自覚が身についてきたと喜んでます。最後の「よい経営環境を目指そう」という視点ですが、コアのお客様のシステム分野をアウトソーシング的に請け負って安定したビジネスを展開し、その経験を活かしたサービス展開を目指しています。金融機関については商工会議所でお世話になった日本政策金融公庫の「マル経融資」を借り換えで



事業承継後について

継続して実績を積んでおき「いざ」という時に役立てるようにしています。



左掲は「好きな事」=「仕事」というイラストで事業承継後の生活を模索しています。トヨタから教わった「サイクリック」を基本として「工程で品質を作り込む」を生活スタイルを貫きイメージ的には禅宗のお坊さんを目指しています。例えば、デザインは比較的得意な分野なので、「AIの代理店」で「インサイドセールス」を目指すお客様に技術を提供できると考えています。また、毎日の「達成感」という点では、HTMLメールで発信している2本のメルマガを継続して、来年に到達するであろう1000号を「とりあえず」の目標としています。お陰で高齢者の2大課題「今日行くところ、今日の用事」はクリア出来ています。

「百歳現役」を目指しサイクリックに生活するスタイルを貫きますが、その上で、「飛んでもない発想はあるか？」と6年前に提起していたように自分らしさを貫くものが要と思っています。『体力的には確実に「下り坂」』という現実的な課題には、昨年、自動車を廃車したので代替手段として購入した6段変速の自転車です。休日に買い物や外食で行動範囲を拡大することを楽しんでいます。平日は、自宅と事務所の2往復で約4kmのウォーキング、休日には天気の良い日に片道約10kmを自転車で運動ということをベースにしています。アンチ・エイジングを敢えて積極的に行動で行なおうとしています。

「自分らしさ」は「目指すモデルは禅宗の僧侶」に憧れていますが、現役を離れても「いざ」という時に経験を活かしたアドバイスが出来るようにしたいと思っています。まあ、「思い込み」が強くならないようにして、可能な限り「複眼の思想」で「柔軟か頭」を実践するように心がけたいと思っています。

ワンポイント・アドバイス

6年前に創業30周年で事業承継すると支部例会で発表して、「必要・必然・最善」の故船井先生の教えの通り、順に準備を進めることができました。6年前は70才だったので体力的な衰えを余り感じなかったのですが、大動脈瘤の手術で人工血管になるなど変化が起っています。お陰様でその他もは健康面ではほぼ問題がないレベルです。これからは若い人たちに疎まれないように控え目な言動を心がけたいです。

