人生は ちょっとの差 の積重ね!

平成21年2月



1. 自己紹介

- 1. 名前 栩野 正喜、昭和24年7月11日 和歌山県有田郡湯浅町にて誕生
- 2. 学歷 林寺小学校、生野中学校、住吉高校、 1年浪人、関西学院大学商学部

(虚弱体質だった!20才の時、慢性腎炎・・)

3. 職歴

トヨタオート大阪(株)(S48年~H4年) 大阪情報システム(株)(H4年~7年) (有)エー・エム・アイ(H7年~)

(仕事が健康にしてくれた!)



- ・顧問契約→毎月の安定収入
- プロジェクト案件→まとまった仕事

卑屈未練な人間にする小さな仕事ばかりでは、己を

大きな仕事にチャレンジして磨かれるという

行えという 若い時の苦労は買ってでも

ちょっとの差

鍔本先生:「迷ったら、より難しい方を選ぶ」

AMI

目分の感性を磨こう

2. コンサルタントへの道

1. 「クルマが売れるコンピュータ」づくり・・S50~ •トヨタ販売店のシステムを開発

2. UOSで社外のソフト開発・S58~S60 ·IBM系(N生命·H冷凍機etc)

「プロジェクト」の連続 →ちょっと位、休んだら? (富士通のM営業)

3. トヨタの改善チームとの出会い・・H元年~H4

•トヨタ物流改善のモデル店

4. IBMのコンサル・・H元年 ·SIS(オメガシステム) ·CPS

- 5. 船井総研··H6年 客員経営コンサルタント
- 6. (有)エー・エム・アイ・・H7年~ ・花まる主義(暇な時に仕込み)

福井社長:「栩野君、人生、なんでもちょっとの差だよ」

3. 私を支えてくれたもの(1)

- 1. 「ブレティン」・・H7年9月(水島さん)
 - •「PL法対策セミナー」のフォローで初年度950万円のコンサル案件
- 2. 「Fax通信」・・H8年4月~月2回発行、現在310号
 「Faxちらし・3段活用マーケティング」のノウハウ蓄積

1000万円超の「プロジェクト」を 運んでくれる福の神様

- 3. 自社事務所と社員・・H9年7月 ・3件目の案件が頓挫・・・1回目
- 4. 船井総研とセミナー・・H9年10月(藤崎さん) ・K社から広がる
- 5. 9.11事件&名古屋営業所・・H13年9月 ・過去最高売上と崩壊・・・2回目
- 6. K社の顧問契約・·H15年(辻さん)
- 7.「オール電化P」・・H16年(渡部さん)「産学協同P」・・H17年(ペゾッティさん)・2つのPが重なり顧問先2社減・・3回目
- 8. M社「Newビジネス・モデル構築P」・・H20年(西川さん)
- 9. 今は忙しい? Yes、We Can!なのです。 「来て欲しい時に<u>コン</u>、いて欲しい時に<u>サル</u>」ではダメだ!

明るく元気で全力投球関がやるなら、同じやるなら、同じやるなら、同じやるなら、

長見するなかり 自分で運の悪さを を関するながり **ちょっとの差**

13年間で2.5億円超の仕事

前澤さん:「社長の強運を信じます」

AMI

3. 私を支えてくれたもの(2)



創刊号 平成8年4月3日(水)

『変革』の4月。弊社はFAX情報を開始します。

はじめまして、弊社南エー・エム・アイは、この度、毎月第1・3水曜日に 「情報通信紙」をFAXにより送信させていただく事に致しました。 皆様に喜んで頂ける『情報』をいろんな分野からピックアップしたり 弊社の関係顧客からの『お買い得く情報』なども織り混ぜてお届けしよう と考えております。 ご期待くださいませ。

『マルコム・ボルドリッジ賞』に学ぶ『顧客価値経営』ついて

四 情報の収集と分析

S プロセス・マネジメ:

各種の独査を受けて持っ

と診断コメントが送られ

立場に立っているY病院 方法でデータ情報を収集

ンなどの結果は含まれて

です。この例では、シ

う 755行動パターン! の

は、『BPR』と呼ばれ 「観客」の立場に立って

「少し変えれば、結果

② 教際的品質計画 ② 人材開発と指用

9 6年も早第 1 四半期が終わって接受く 4 月になりました。 3 月が 換算の接換も多いと思いますが、成績は如何でしたでしょうか。 政府

をまとめ立した。 音様の会社もそれぞれの立場で『凝寒志向』の経営に取組れておら れる事と思いますが、数1は米国で1987年に創設された『マルコム・

ボルドリッグ賞」の7つの評価カテゴリーとそのポイントを表しています。 これを見ますと『戦略』の策定と『現場』への動機づけによ る実施力により、作り手及び売り手が重視する「品質」「気格」「治路」の 果を一覧表にして 即日! 3要素と実際に使用した際の『知覚品質』を含めた総合的な評価体系 になっていると言えます。 この實から学ぶ事はたくさんありますが、業者が適目するのは

ので幹部のリーダーシップを先ず取り上げ の~のでおおのな事をを作し

6、その諸県政れる『顧客の支持』で仕上げている3億世は、特帯に

☆仲間のご紹介☆



営業品目:営業活性・販売企画・情報活用のコンサルティング。 お問合せは、電話・FAX番号06(713)6926または030(67)9

H8年4月創刊: 毎月第1•3水曜日発行

校主では、地域の小学校から集まってくるので、 勉強という点では「お山の大将」でおれたのです が、高校になって進学校上いう呼ばれる学校 に進んだので、平均点10点くらいの偏に530 くらいいて、トップ10人、下位10人くらいか不

いう構造でありました。 この中で 顕素がつくのです。 粒長先生は が大阪大学に行けると動ましてくださるのです の平均点10点の幅での上下移動では、も **思い道器っても・・と思うことが何度もありました。** 各中学校でトップクラスが集まるのですが、社)

何か「得食科目」があると上位にしけるので が、それをミスると惨めな思いになるのです。私 は、比較的数学が得意だったので、この得点 ついていまた。 2.「壁」を突破する

「まいど1号」の青木さんは「悪性は壁にぶつ」 おっしゃりますが、トップレベルに達すると残ら えなくなるのです。この残ら努力しても、なかな というものが立ちはだかるようになるのです。 この時に、重要なことは全体を見渡して焦点 うにする事です。「得意伸長法」という考え方が

「愛語回天 花まる人生塾」

名象品目:「象表現象」コンサルティング: 発表家 (Dの用データ)の

経済環境の難しさが忍が寄って来ています。 こんな時こそ「明るく・元気に」です! Vol. 304 風い状況が現実化し始めました。先日、1通の疎通が届きました。見込む約30年前にコンピューク

のソフトを作ったお客様から自主廃業の通知でした。この会社の先代様に大変お世話になったので 何か寂しさがこみ上げます。2代目社長さは、ここ数年、何度かお会いしましたが、健康状態が思わ しくなく、しっかれた希望さんが必要だと思っていました。健康な社長さんでも希望さんのフェートが 大きいので、尚更と思います。直接、コンサル契約していた訳ではないので、立ち入ったことも言え ないのが歯がゆい思じです。今の時期、何はどもあれ「健康」に注意したいですね。 細芽(トチノ) 事章: 東京郭振橋区徳丸2丁目7−29−405

な事にチャレンジするより、自分の今までの経験で得意はものよく、電話や戸口制器でセールスに出くわしますが、無路に対 を見っけて、それを伸ばすことによって「欠点をカバーすると るのはなー」というとき、「買いたいときはこっちから連絡しますか

平成20年11月19日(水)

AM8:00 発信 BY I7X/1911

トップレベルの競争になると不得手を全部カバーしようとする。と言うとどがあります。「ちょっとしたものの言い方」という本の「 1<u>1トップレベルの療き合い」</u> トップレベルの競争になると不得手を全部カバーしたシャオら 北言アとがあります。「うょっとしたものの言い方」という本の「人より努力できる才能があっても、壁上というものにるつかった」と「苦手込み間」が確えてしまうのです。これでは、「神じられ」セールスの断り方」の東では「質ときはあるためらにしましょうと 時の対応で変むしのであります。私の経験で言いますと、公立中学が小さくなるのです。野球で言えば、ホームラン王になる人はいう文で紹介されていますが、だいたい何にことでしょうか。 打点も多くなって、打事もかなりのレベルに 実際、そう思っています。買えきは、自分から能動的に調べた 前 けっているのです。任事も同じです。何か 上で買いたいか思っています。ヤールスによって受動的に買うの

で一番の領域をつくる事を始めて、〇〇ならは、なんだか落ち着きません。

鍵山会長

10年偉大なり。 20年畏るべし。 30年歴史となる

シワジワ花が咲い

れが才能というものだ

見つけよう

「ちらしはお客様への手紙」の原点



トヨタ哲学:「10年:達成できる。20年:プロになれる。30年:神様になる。」





「会社」=「商品」=「自分」

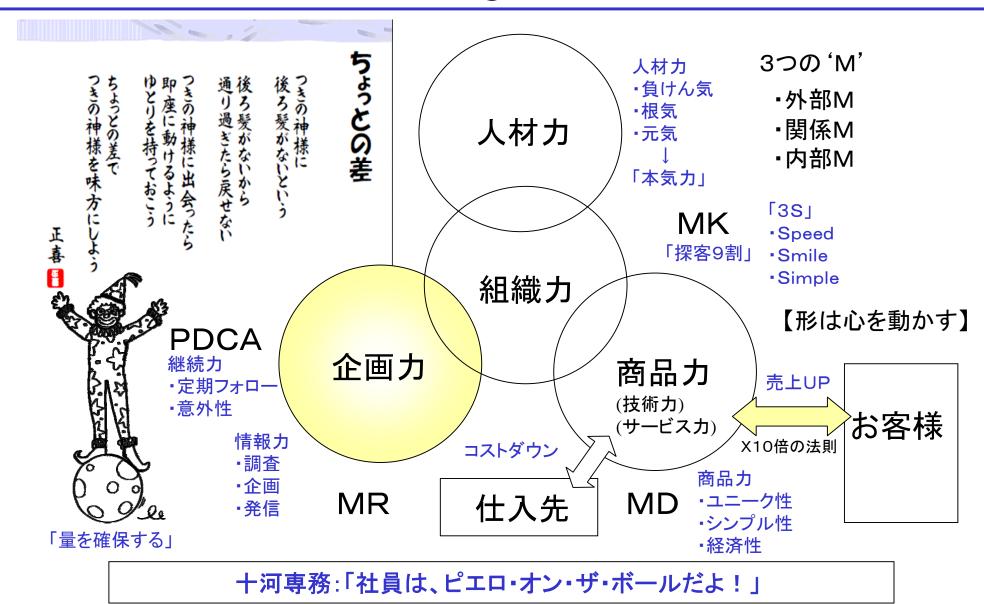
皆さん、

仕事は楽しいですか?

「売るもの3つ」って、

自信もっていますか?

4. 私のコンサルティング術の変遷①



AMI

「未来」へ確かな「変革」・・AMIの使命 **有限会社エー・エム・アイ**

-6-

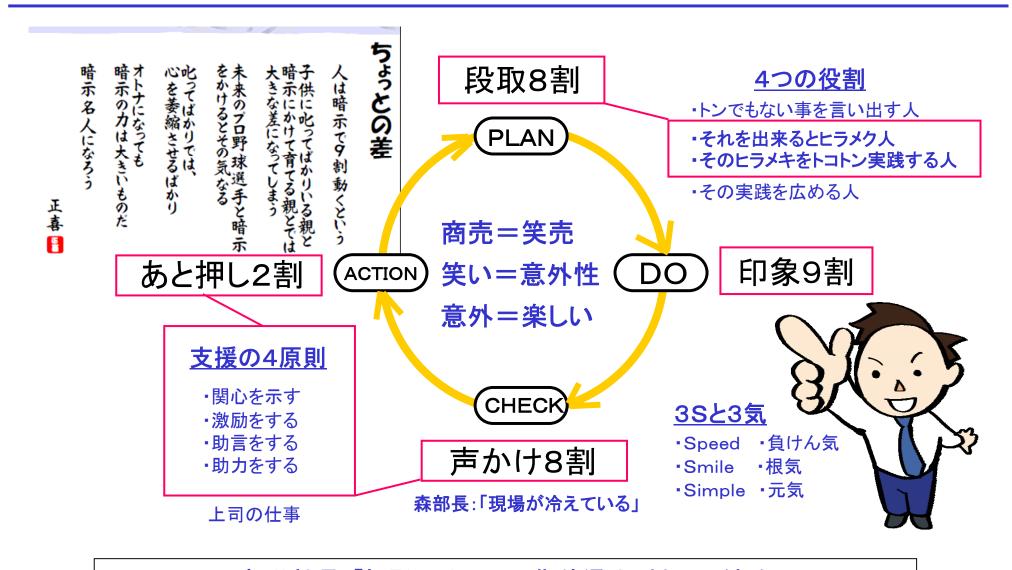
4. 私のコンサルティング術の変遷②



トヨタ哲学:「内製できない技術は外注しない。まずは社内で」



4. 私のコンサルティング術の変遷③



福井社長:「栩野君は、99%期待通りに働いてくれた」



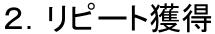


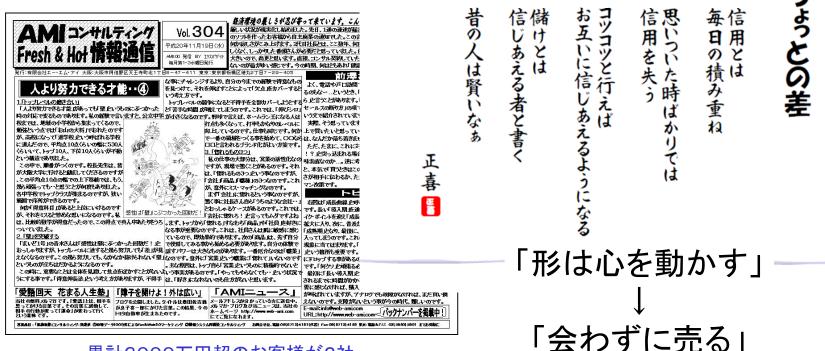
「楽しい」は、

- •お客様に支持される事
- •夢中になれる事
- の2大要素から生まれる
- と思うようになりました。

5. 「お客様の支持を得る」(1)

1. お客様へのコミュニケーション





累計3000万円超のお客様が2社

「ちらしはお客様への手紙」と気づきました。

5. 「お客様の支持を得る」(2)





「会わずに売る」でB・Cランク、休眠客、新規客とコミュニケーション



「未来」へ確かな「変革」・・AMIの使命

5. 「お客様の支持を得る」(3)





【ずばり、うれしい、待ち遠しい】

【無欲の大欲】

「おもしろい」が、長いお付き合いのコツ!



6. 「夢中になれる」①



### 1907/0 1907	氏名			当月目標	当月実績	達成率	次月目標	【これだけはやる!】				
展刊 部刊 101/0 101/			売上	0		#DIV/0!		1				
利益書 190/20 #501/20	地区		粗利			#DIV/0!		i				
A-A 企業名	-服告/			#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	İ				
A-A 企業名												
A-A 企業名			このA・Aグループ	の既存客				★★取る為のアクションコ		時期		-ム感
2 3 4 4 5 5 5 6 6 7 7 7 7 7 8 7 8 7 8 7 8 7 8 7 8 7 8	A·A	企業名	当月目標	昨年平均	7月実績	8月実績	9月実績	商品名(1品1行)	行動日	10月	11月	12月
3 4 4 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9	1											
### 1	2								$\overline{}$	-		
5 6 8 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9	3									-		
6 7 7 8 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9	4									-		
7	5								$\overline{}$	\neg	-	
8 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9	6								1	-	-	
9 10 11 11 12 13 14 14 15 15 15 15 15 15	7						T '		T			i
10 11 12 13 14 15 14 15 16 17 17 17 17 17 17 17	8								1 1	$\overline{}$		
11 12 13 14 15 15 15 15 15 15 15	9								T = T	-	-	
12 13 14 15 15 16 17 17 17 17 17 17 17	10						$\overline{}$		1	\neg	\neg	
12 13 14 15 15 16 17 17 17 17 17 17 17	11									-		
14	12								$\overline{}$	-		
15 (A·A合計) 0 0 0 0 (条行管理·A·A合計) 0 0 0 0 (条行管理·A·A合計) 0 0 0 0 (条行管理·A·A合計) 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	13								1	-	-	
その他 (A·A合計) 0 0 0 (条行管理・A·A合計) 0 0 新規・保護を 1xtシナラーム医療 1xtシナラーム医療 2 ★★窓名為のアグション★★ 商品名(1島1行) 時期感・ポリューム医 7億日 11月 12 12 2 日本 日本 日本 日本 10月 11月 12 3 日本 日本 日本 日本 日本 4 日本 日本 日本 日本 日本 5 日本 日本 日本 日本 日本 日本	14								1	-	-	
(A·A会計) 0 0 0 (気行管理・A·A会計) 0 0 (気行管理・A·A会計) 0 0 (ま現・体験を ************************************										-		
[A·A合計] 0 0 0 0 [左行管理・A·A合計] 0 0 0 1 2 2 2 2 2 2 2 2 2	\neg	その他				0	$\overline{}$			-		
新規・水河			0	. 0	0	0	0	【先行管理:A·A合計	1	0	0	
か(一金養名 1stタッチ 単初の要望 コラボ 単月英朝 商品名(1品1行) 行動日 10月 11月 12 2 3 4 4 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9												
1 2 3 4 4 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5									時期感・ボリューム感			
2 3 3 4 5 5 6 6 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7	カバー	企業名	1stタッチ	当初の	の要望	コラボ	当月実績	商品名(1品1行)	行動日	10月	11月	12月
3 4 5 5 5 6 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7	1											
4 5 5	2											
5	3									$ _{1}$		_
	4											
	5											
									1	-	-	
【カバー合計】 当月実績= 0 【先行管理:カバー合計】 0 0		[b /	(一合計]			当月実績=	0	【先行管理:カバー合計	ri I	0	0	

【お客様活動の当り前】・・時期感・ボリューム感

-						
	事実	1次効果	2次効果	3次効果	4次効果	5次効果
1	フラット	お掃除手入れがラク	お鍋や調味料等を置き やすい	キッチンがスッキリ		
2	熱が逃げない	ムダのない光熱費	換気扇が汚れにくい	取っ手が熱くならない	周囲が熱くならない	冷房が不要
3	温度管理がよい	てんぷらがカラっと揚が る	煮物がカンタン	出火の心配がない		
4	自動調理	焼き物をグリルに任せ て調理に専念	焼き物・焚き物を自動 調理で手間が省ける	ご飯・おかゆまで作るの でシルバーに最適	料理が下手でも安心レ パートリー増える	家族が喜ぶ
5	箸を置いても加熱する	熱量の90%はお鍋の 中に入る	天板はお鍋からの熱で 熱くなる	料理の表面で空気が熱 くなるので上昇しにくい	換気扇が汚れない	
6	3KWE-9-	2KWでハイカロリー パーナー(4000Kcal)	お湯を沸かす速度が断 然速い			
7	手入れがカンタン!	グリル5・6回毎に ボタ	受け皿・扉を取り出して 掃除・丸洗い			
8	炎ない台所	袖口を焼く心配がない	CO ₂ が出ない	火傷の心配がない		
9						
0						
11						
12						

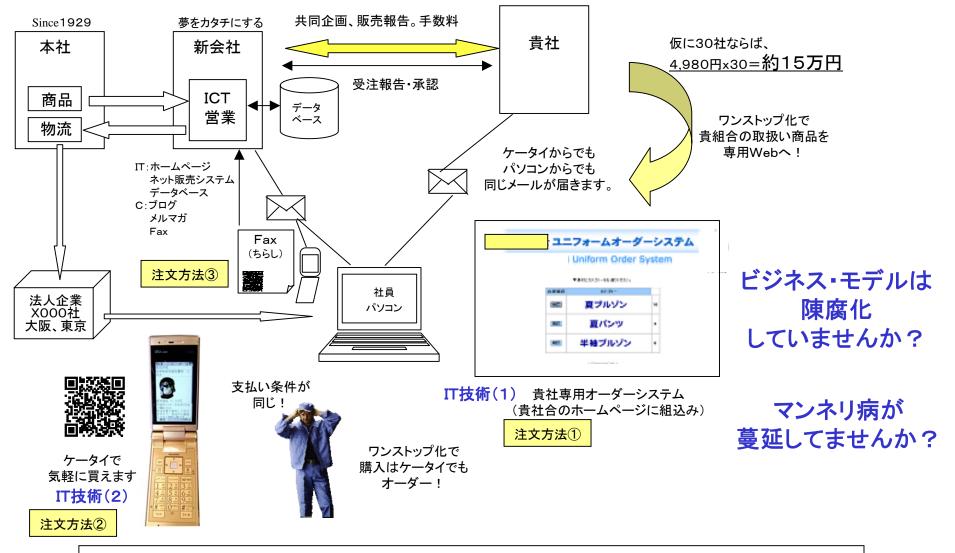
【商品知識の当り前】・・もの→コトへ

OJTの基本は「当たり前」を共有・徹底する事から



「未来」へ確かな「変革」・・AMIの使命

6. 「夢中になれる」②



船井先生:「時流適応・力相応・一番主義」



「未来」へ確かな「変革」・・AMIの使命

6. 「夢中になれる」③

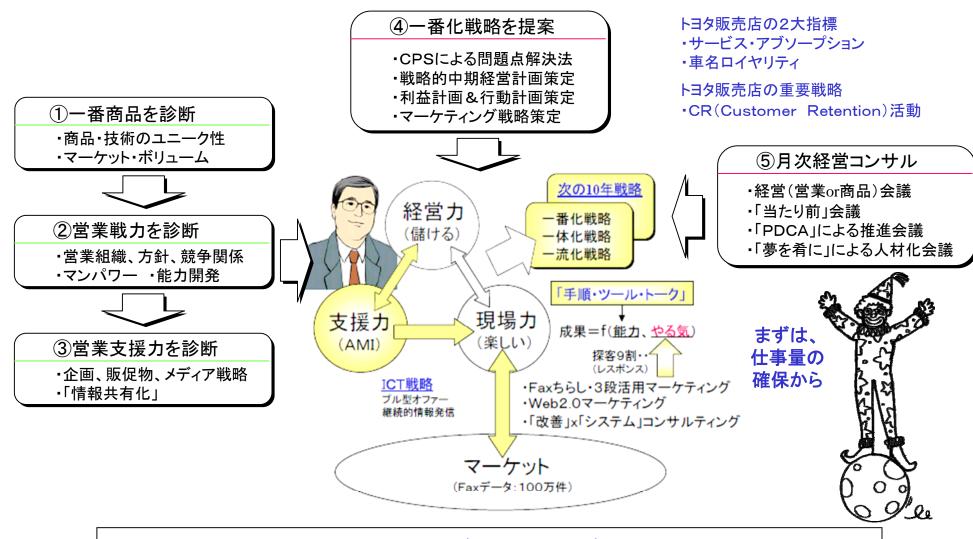


「商品」=「自分」となって、自分の言葉で語れるように育成する



「未来」へ確かな「変革」・・AMIの使命

7. AMIからのオファー



「経営」は「人」づくり「商品」づくり!



「未来」へ確かな「変革」・・AMIの使命

8. 最後に



ちょっとの差

一度や二度の挫折に土転び八起きという

苦労した人は受け入れたのでないないでものであればは、人の感性は、

正喜

苦労は自ら買って

< 71 >

ご清聴、ありがとうございました。

AM