

「残春」を楽しむ

1. 「独り言」川柳にチャレンジ

右掲は、初めて作った「独り言」川柳。密かに流行していると聞いて興味をもって詠む機会を待っていたが、いつも通っている喫茶店のママから「アボカド」のプレゼントを頂いた時の心境を詠んでみた。「残春」は文字通り季節の言葉で「春の残り」だが、人に当てはめると幾つになっても青春時代のような「心をときめかす」事が重要なので、ちょっとした事で「心」をときめかしている事を「独り言」川柳に表現した。字余りだが、何とか表現できたと悦に入っている。

プレゼント
少しときめく
我が残春

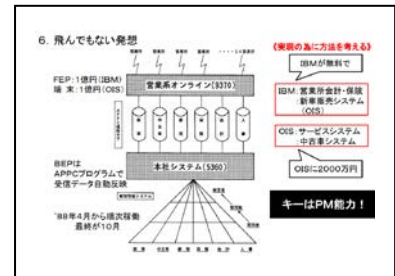
しかし、「残春」と表現したように少し妄想が働いた。喫茶店のママは、昨年、ご主人を亡くされた未亡人、私も妻に先立たれて9年以上になる。自炊するようになって料理の相談をしていたので、カンタンおかずの一品として頂いたが、そこに余計な妄想が走り、少し心がときめいたのだ。このお返しは何にしようかなどと楽しくなった。勿論、「不踰矩」の年代になり、昔のような「青春」を取り戻す事は出来ないのは理性で分かっている。まあ、「妄想」の段階で済めば、何の問題も起こらない。「残春」を大いに楽しみたいと思う。

そんな背景があつて川柳を詠んでみたのだ。他人の評価は別として、我ながら「よく出来ました」と褒めたいと思う。確かに、題材がないと詠めないと実感。テレビ番組に「プレバト！！」があり、芸能人たちが詠む俳句を夏井いつき先生が評価して段位を授けている。季語や比喻などで余韻を膨らませるなどと解説されているので難しいと思い、芸能人の有能さに感心しているが、自分で川柳にチャレンジすると言葉のキレなどが難しいと実感した。

2. 「青春」

7月に74才になるが、お陰様で「百歳現役」を目指して頑張っている。私は、浪人時代に通学の電車で、偶然、FORTRANの文字が目を奪う経験をしたのだ。目の前の座席にいた学生が持っていた本のタイトルだった。当時は、何か分からなかったが、大学に入り、就職時に「コンピュータをやりたい」と言って故福井社長と出会ったのだ。就職までの1年があり、大学のコンピュータ講座(有料)に通って「コンピュータ・シミュレーション」のプログラムをFORTRANで作って卒業論文にした。

そして、昭和48年に入社して1年間、企画の仕事をしたが、コンピュータをやりたいと自己申告で書きまくった。当時は、オイルショックでクルマ販売が落ち込んだ時だったが、インフレ政策で給料が30%程度も上がり、3年で倍になった時代なので、省力化という視点でコンピュータを見ていたのだ。しかし、故福井社長は「クルマが売れるコンピュータ」という永遠のミッションを与えて下さり、その後、20年間、システム開発をリードした。右掲は、IBMの研修講師をした際に作成した資料の一部を活用したものが、当時としては同業他社が驚いた開発の概要だ。当時は異機種間通信が珍しく、しかも、ホスト側がオフコンでフロント側が汎用機と通常とは逆の発想だった。バッチ処理が得意な汎用機を営業所システムに専念させて、データをオフコンに通信する方式だった。



当時のIBMでは異例のシステム構成だったので、5月のGWにある西日本の研修会で報告するように依頼された。当時(平成3年)の自動車販売店のシステムとして必要な機能は全て網羅しており、残るはテレマーケティングとAIという状況だった。同時に担当していたトヨタ物流改善のモデル店のリーダーとして、営業所改善に取り組んでいたが、正しく私の「青春」そのものだった。システムを通じた業務改善はビデオでIBMの世界で広まり、ある日、台湾IBMの方が来日した際に、わざわざ来社されて「あなたの言う通りだ」と言って下さった。本当に「青春」を捧げた成果として、今も誇りに思っている。

3. 戦略的変革

私の自己分析では、「ある日、突然、大きく変革するタイプ」と思っている。「思い立ったが吉日」と言うが、まず、手がかりを付けて確信するようにしている。例えば、トヨタ販売店時代は、結構、高給取りだったが「閑職」になって「社畜」になるのは嫌だと思って「社長はクルマの道、私はシステムの道」という辞表を出し、関連会社のIBM特約店の次長として再就職した。同じトヨタ系列の会社だったが、別の販売店の子会社だったので風土が全く合わず、「このまま居たら腐る」と決断して、子会社には日本LCAのDIPSを導入し、自分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った。

船井総研のスクールも参加者の中で賛否両論がある状態だったが、コツを掴む為に
通い続けて資格を得たが、資格を得る事に賛成した役員が転勤しており、残りの役員が
その資格を使って活動する事に反対したので、当時、担当していた開発案件が完了す
るのを待って退職し、平成7年7月に起業した。この時の決断は、右上の川柳にある連
続3回がキーで、自分自身を奮い立たせ「勢い」を作ったと確信している。右下の川柳
は、故船井先生の「3回安定10回固定の法則」のように「流れ」となり「コツ」が身につ
いて負担感がなくなると思っている。

勢いは
連続3回
これホンマ

10回連続
流れとなって
DNAになる

つまり、戦略的に変革するには、まず、集中3回で「コツ」を掴む事がポイントであり、そのコツを活かして10回連続すると習慣化して「流れ」になると考えている。私は起業して28年を迎えようとしている。最初に得た「Faxマーケティング」を実践して独自の営業活性化を展開して来た。勿論、お客様が少なくなっているが、今も同じ手法をメインにしている。

4. 私の「青春」

故福井社長から頂いた「クルマが売れるコンピュータ」のミッションが、システムを使った業務改善「Do指示」、テレマーケティング、そして、独立起業してFaxマーケティングへ変化した。その共通点は情報を活用した業務改善である。そのエッセンスは「これ、見てくれましたか？」という投げかけで会話の糸口を開く事と確信している。イノベータ理論で初期反応はイノベータ層の2.5%とアーリーアダプター層13.5%の範囲内に収まるが、関心を持ったが動かない「潜在客」がレスポンスの10倍隠れているという統計論から「声掛け」で「潜在」から顕在化する手法である。

現在、7月に74才になるが、「百歳現役」をスローガンにして仕事を継続できるのは「システム」x「業務改善」=「青春」と言い切れるからだと考えている。手法は時代に応じて変化しても「人」は大きくは変わらないので私の「青春」である「システム」x「業務改善」で貢献して行きたいと願っている。

思えば、浪人時代に「FORTRAN」に出会い、就職で故福井社長と「システムをやりたい」で出会い、システム開発で明け暮れた「青春」を送り、トヨタ物流改善でシステムを使った改善を行ない、起業して「企業なら100%普及のFaxでマーケティング」を展開して独自性を磨いて来た。その中に、「Do指示」の手法も生きており、「追いちらし」の徹底に生きている。

このように、私は74才になろうとしているが、まさに「青春」を続けているので最幸と思っている。三男がシステム分野で事業承継を目指しており、Y君も一緒になってシステム分野で貢献してくれている。「先義後利」を信条としているが、2人とも「お客様の役に立つ」を優先して活動してくれて信頼を勝ち取っている。この事業承継に「勢い」をつける事がポイント。「流れ」が先行しているので「流されている」感が強い。「商品」を開発してマーケティングで「勢い」をつけるように願っているが、商品開発の壁に突き当たっている。これを「突破」してこそ「本物」。お客様のニーズに基づいたシステム開発で「商品」化を目指している。この成功を支援して私の「青春」を継続したいと願っている。

【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryo.html> にあります！】