2010年1月号

メンター通信

第72号

発行元 メンターシステム㈲
TEL059-398-0123
FAX059-398-0153

同友会さんと百五経済さんの陰謀にハマった

（セミナーの成果は何を実行するか）

十一月はセミナー漬けでした。私は中小企業家同友会という経済団体に所属していますが、そこから案内が送られてきました。

百五経済研究所さんと同友会さんが共催で、3回に渡りセミナーを行うということでした。

講師は、初回が立教大学の山口義行教授、2回目が佐治晴夫鈴鹿短期大学学長と宮崎本店宮崎由至社長、3回目が未来工業の山田相談役という豪華な顔ぶれでした。

これが3回たった1万円です。

「困ったもんだなぁ」

「百五さんが、1回当たり3千円強のセミナーなんて・・・・」

「セミナーの価格破壊でっせぇ～」

でも、宮崎社長と山田相談役の話が、3千円で聞けるんだったらこれはお得です。

立場が代わると嬉しいもので、人間というのは勝手な生き物です。

結局申し込みをすることにしました。

同友会さんと百五さんの陰謀にハマってしまったのです。

でもまだ私の中には迷いがありました。

当日亀山のお客さんのところへ行く予定になっていたのです

日程が近づくに従って「初日は止めて、仕事をしようかなぁ。」という思いが頭をよぎりました。車で行った方が断然時間短縮になるのです。

「でもなぁ。申し込んだ以上は、行かなきゃ。主催者の側に立てばたまったもんじゃぁない。ましてドタキャンなんて・・・」

こんなときに思い出すのが、フランクリンの13か条の正義という項目です。

正義：自分の義務であることをやらないで、他人に損害を与えないこと。特にこの自分の義務であること。

そんな葛藤はありましたが、電車で移動することに決めました。

初回の山口先生の話は、世界経済の話から始まりました。

私には、やっぱり関係ないことだったなぁ。としばらくは傍観をしていましたが不覚にも、その話に聞き入ってしまったのです。

山口先生のスモールサンという会に入りました。

その講義の最後には、そろそろ自分もこういうことを勉強しておく時期ではないかとまで思ったのです。

そう思ったのは、「中小向け返済猶予なんて、すべての企業を猶予するなんて思っていたら大きな間違えですよ。残すべきところと残さないところとを区別されるということですよ。必要と思われる企業でないと猶予されることはない」という言葉でした。

この話で、政治や経済の繋がりを知っておかなければいけないと強く思ったわけです。

２日目の最初の講師の佐治晴夫先生のことは、失礼ながら私はまったく知りませんでした。話を聞くまで「なんで鈴鹿短大の学長が話しをするの?」と思っていたぐらいです。

すごい先生なんですね。

生命の誕生、男女の違い。男性が女性化する理由など興味深く聞かせていただきました。

男性は何万年後かに必要なくなり、消えていくそうです。

２人目は、宮崎本店の宮崎社長です。

同友会でも何度か話は伺ったことがありますが、２年ほど前にお聞きした話があまりにもインパクトが強くて、そのときの復習のように聞き入っていました。

戦略と戦術を区別するということを言われたのですが、これが中々私のような凡人では理解が出来ず、竹田先生の戦略テープを繰り返し聞き、実践された社長の話を聞き、さらに自分に置き換えてみるという繰り返しをして少し解ってきました。

まさに構造的に世の中が変わろうとしているときに、戦略なしに会社経営をして、いままでと同じように現場を叱咤激励したところでよくなる根拠がありません。

さて３日目の講師は、山田相談役です。

流石に、冒頭から面白い。

「中小企業の社長は社長の勉強をしてから、社長になった社長はほとんどいない。」

「その通り!」と思わず心の中で叫んでしまいました。

起業したにしろ、事業を承継したにしろ、会社を預かるという大変重い社会的責任すらも知らずに経営を始めるのですから、社長はこういった場所で、社長力を付ける必要がありますね。

山田相談役の話で、面白かったのは高額所得法人という４０００万以上の所得がある会社が、日本の企業の何％ぐらいあるかとい

佐治先生（左）と宮崎社長（右）は対称的でそれが返って面白かったです。ありがとうございました。

う話です。3%だそうです。では海外の比率はどの程度かですが、なんとその10倍30%もあるそうです。

日本人が、如何に商売が下手かという物的証拠です。

私の会社は私と家内。その家内はパートとして手伝ってもらっています。パートを0．5人と考えますと1．5人これは中小企業の平均の10分の1です。

ですから、私の会社では400万円の経常利益を上げて一人前ということになりますでしょうか。

私にとっては、大変な数字です。

山田相談役は、小さいところが儲けるにはどれだけ差別化できるかだとおっしゃっています。

もうひとつは、社員にやる気を出させることだとおしゃっていました。

相談役の話を聞いていると、この2点にすべてを集中し、頭を使いやってきたことがよく解ります。

こういうことが解るようになってきたのも、弱者の戦略を6年も勉強してきた成果かと自画自賛していました。

山田相談役の話は、物的証拠が入っていて納得できます

この研修会はこれが最後でしたが、私が参加した十一月の勉強会への参加はこれで終わりませんでした。

二十六日に中小企業家同友会で、経営研究集会というものがあり、この記念講演が素晴らしかったです。

現在の日本青年会議所会頭の安里繁信（あさとしげのぶ）氏です。

沖縄出身で、ハングリー精神の塊のような方です。

今までの会頭にはないタイプだと講演の冒頭で話していました。

この講師も私は疑いの目で見ていました。

案内パンフレットには、たくさんの会社をやっていると載っていたので、規模が違いすぎないかなぁ。

私がこの人の話を聞いて役に立つんだろうか。なんて思っていたのです。（主催者には申し訳なのですが）

ところが、朝は暗いうちから起き出し、誰よりも遅くまで働くという長時間労働を徹底してきたといいますから、これはちょっと考え違いをしていたようだと思い始めたのです。

最初はトラックに乗っていたそうですが、稼いだ金をすべてトラックの飾りに投資、その経験から経営者は業績に関係ない投資はしないなど、話を聞いていくと弱者の戦略を素直に実行しているではありませんか。

感心したのは、仕事がどうやって広がっていったかということです。

あれが儲かりそうだからといって、投資をしてきたのではない。お客さんが不便に思ったとか。やってほしいとか。いう要望に応えてきたらこうなっただけだ。ということでした。

これも理論どおりです。

さらにもうひとつヒントを貰いました。

業界が成熟してしまっていたり、棲み分けが出来てしまったときは、お客さんの目的を達成する手助けをするということです。

沖縄という狭い地域で経営をされている方ならではの考え方だと思います。

そんな訳で、十月後半から十一月の後半に掛けて中小企業家同友会の会員になっていることで、5名の講師との出会いがありました。

また、同友会名物のバズセッションという経営者同士の意見交換もあり、最近にない濃い一ヶ月でした。

でも、聞きっぱなしでは会費が勿体ないので、一人の講師につき一つずつ実行しようと思います。

安里氏の話は、本気で経営を実践しているので迫力満点です。

① 山口教授 ↓ 会員になって一年間山口先生のレポートを読む。

② 佐治学長 ↓ 男と女の違いを研究し、マーケティングに活かす

③ 宮崎社長 ↓ 戦略と戦術の違いを、お客さんに解り易く伝える研究をする。

④ 山田相談役 ↓ 社長の勉強が出来る場を作る

⑤ 安里会頭 ↓ 長時間労働の実行のため毎日の時間を記録する

⑥ おまけ、宮崎社長お勧めの映画「沈まぬ太陽」を観にいってきます。（時間を取るのが至難の業です）

皆さんは、セミナーに参加されて、いままでに何を実行されましたか。

見込み客の見つけ方は3つ方法が必要

竹田先生の教材は現在販売しているものだけでも、59種類もあります。

その教材をようやくすべて聞くことができました。

私は代理店という立場で独立に至りましたが、本格的な教材を

２０種類ほど、勉強すれば一応その責任は果たしたことにはなります。

でも自分でしっかり聞いた教材でないと皆さんにもお勧めするには、ちょっと気が引けてしまいます。

そこで昨年より、少しずつ教材を買い足してきて少しずつ聞いてきました。

すべて聞くには1回聞くだけで、ざっと計算しても３００時間以上は掛かります。

その最後の教材を先日聞き終えることができました。

その教材とは、「小さく始める起業のルール」というものです。

その教材の中で、見込み客を見つける方法は、１つでは弱く最低３つは必要だというくだりがあります。

見込み客の見つけ方は沢山ありますが、一般的には

①飛び込み訪問よって　②店舗によって　③電話によって
④チラシの新聞折り込み　⑤チラシのポスティング
⑥ダイレクトメール　⑦インターネット　⑧雑誌新聞の広告
⑨ラジオやテレビの広告　⑩立て看板　⑪業界名簿、会員名簿
⑫紹介　⑬パーティーなど会合　⑭本の出版　⑮講演会
⑯メールマガジンなどです。

最初は、⑬の会合などに出席して顔を広めるという活動をしてきましたが、昨年から講演会というのを取り入れました。

これも仕組が出来つつありますので、来年はもう一つの方法にチャレンジしたいと計画を練っています。

その方法とは、インターネットを通じて新しいお客さんを見つける方法です。

職種柄これが結構難しいのです。

今の仕事は、ほとんど相談業務です。そういうことから、個人のパーソナリティーが出てしまいます。

インターネットを通じて、見ず知らずの人に人間性を伝えるのは非常に難しいことです。

さらに、自分で言うのもなんですが、私の強みは質問力だと思っています。

相手、場面、タイミングなどを踏まえやり取りの中から出てくる、直感的な質問です。

それを、インターネットでどうやって使うかはまだ答えが出ていません。

ようやく、59種類、約300本すべて視聴しました。

そこでまず、竹田先生の教材を販売することを中心にしました。
教材に関しては、CD学習に慣れている方なら繰り返し、繰り返し聞くことの意味をご存知なのでよいのですが、体験をしないと理解が出来ません。
出来るだけ体験できるように考えてみました。
その一つ目は、全教材が無料試聴です。
最初から全教材はというのは、厳しいのでまずは8教材を可能にしました。
でも、これだけでは繰り返し学習をしてもらうことはできません。
そこで、オンライン講座を考えました。
オンライン講座というのは、手軽な教材を買っていただいて、その内容を一緒に勉強しようというものです。
講義の方法は、無料のインターネットテレビ電話で繋いで私が2回に渡って解説するものです。
さらに、継続して経営の勉強をして頂かなければなりませんので、オンラインで経営相談できるようにしました。

ホームページアドレスはこちらです。
http://i-mentor.shop-pro.jp/

しかしこれが結構、壁なのです。
インターネットでは、顔も判らない不特定多数の方が見てきます。しかし、その人に対して親身になって話が出来ないと相談という業務はできません。
どうしても顔を見て、話をしたいと考えたのです。
そこで登場するのが、SKYPEという無料のテレビ電話です。
マイクとカメラは今数千円で販売されています。ソフトウェアも無料ですがインストールする必要があり、また操作も覚えてもらわなければなりません。
以前の仕事の経験から、指導は出来ますのでその点の不安はないのですが、そこまで前向きにやってもらえるかが少々不安です。
新しいことですので、どれだけの成果があるかわかりませんが、3つ目の営業対策が仕組みになるよう祈っていてください。また報告します。

編集メンターシステム岩崎
連絡先 TEL 059-398-0123　FAX 059-398-0153
発行日　二〇〇九年十二月二五日

回覧								