勁草塾＃８・・愛語回天③

私が受けた「愛語回天」の言葉は数々あります。

起業した頃の「愛語回天」を思い起こしますと
「**PL法対策のセミナーを手伝わないか**」と声をかけてくれたのは
富士通系代理店の水島氏でした。

彼は同い年の方で日商岩井から飛び出して銀行系の情報通信会社に入社し
大阪で一人で支店を開設してお客様開拓に努めた方です。

私はトヨタ系販売店で昭和50年にIBMシステム32というオフコンが発売になり
社長が「**これならポケットマネーで買ってやる**」とトヨタや社内の反対を押し切って
買って頂きました。

この時、私は関学の理学部が富士通のコンピュータを導入しており、
有料でしたが公開講座でFORTRANを学び、夏休みを利用してシミュレーション・
プログラムを作成して、富士通の協力で乱数表を得て完成した経験があったので
富士通ファンで担当の浦吉氏と交流していた背景がありました。

この浦吉氏が名古屋に転勤になり、後任として水島氏を紹介されたのです。

昭和50年ですから丁度50年前の話。

会社はIBMを好むので、在籍20年でしたが
富士通のコンピュータを買う機会がありませんでした。

しかし、折に触れ水島氏との交流が続き、
昭和56年（‘81年）にIBM機を漢字処理対応に切り替える際に
IBMにないFaxとOCR読取機
を同社から購入しました。

富士通のFaxは9秒伝送と謳い世界一高速という機種を全拠点に設置して
今でいうオンライン通信の役割を果たしました。

当時は営業所とオンライン化している自動車販売店はなく、
サービスの部品をFaxで部品課に送ることで業務効率を向上させました。

この事例で全国の販売店でもFaxによるネットワーク構築が流行りました。

OCR読取機は、営業活動用に印刷した「CRレポート」の結果入力の省力化になり
ました。

こんな関係でしたが、水島氏が30年前にセミナーの話を持ち掛けてくださり、
そのフォロー活動を若い営業の方と一緒に始めたのです。

フォローで名刺交換できたお客様に
「ニュース・ブレティン」というA4で1頁の記事を作成して毎月郵送していたら
翌年に「**コンサルを頼みたい**」という電話がかかってきたのです。

背景的には、このお客様は銀行から出向し転籍されていた方で、
水島氏や銀行と相談された上で電話されたのです。

このお客様が第1号で経営診断から改革案作成で約1000万円でした。

船井総研客員経営コンサルタントの資格を名乗っていたので、
講師の宮内先生は失敗しないようにサポートしてくれました。

改革案には
・Fax通信のよるユーザーへ直接コミュニケーション
・地域代理店制度
の2案が骨子でした。

Fax通信は僅か半年でしたが年商16億円から20億円に引き上げ、
弊社としても成功モデルになりました。

地域代理店制度は「〇〇会」のレベルで終わりました。

水島氏の「PL法セミナーを手伝わないか」という一言から
第1号のお客様が出来て、しかも、ラッキーにも成功モデルになったので
強い「自信」を持ってスタートできたのです。

愛語:「PL法セミナーを手伝わないか」
回天:第1号のお客様で成功して強い自信が生まれた

「一生折れない自信」は青木先生ですが、
私自身はサラリーマン時代の成功体験を捨て、
船井総研客員経営コンサルタントでゼロからのスタートだったので、
水島氏のお声がけや船井総研の協力もあって
新たな成功体験からスタートできたのです。

お陰様で30年間経営できました。

【勁草塾のバックログはホームページにあります！】