栩野正喜の勁草塾・・「連想力」

世の中にはいろんな情報が飛び交っていますが、
それらを全部把握することは不可能だが
その中に自分に関係する情報があるかも知れないのです。

例えば、メールですが HP などの情報から
いろんな企業からメールが届いているように
SNSでも各種の情報が飛び込んでいます。

その多くは単なる売り込みなので読まずに削除したりしていますが
去年1月、「AIの代理店」の情報があったのです。

たまたま、ピンと来て中身を読んでみると
保証金なしの話だったので、
問い合わせて契約をした事があったのです。

去年は7月に事業承継を予定しており
次の経営に必要な「技術」が欲しかった時期だったので
「必要必然」のジャストタイミングだったのです。

担当の方は九州の会社にも関わらず、
関西に出張の際に来社して頂き、
さらに詳しく説明をして頂いたので信頼感が高まったので
代理店の契約を結んだという流れになったのです。

その後、担当の方とLINEなどでやり取りして
うちの業務をAIで自動化する方法を開発できたので
本格的に取り組む覚悟を固めて
オンライン方式の講義を費用40万円で契約したのです。

現社長が受講したのですが、
受講時は一般社員だったので助成金の対象者なので
8割が戻って来る予定でした。

無事に全コースの受講が終わったのは6月初めだったので
一般社員だったが、7月1日付で社長に就任したという時期で
どうやら、担当社労士の処理が遅れて申請時には
労働保険を解除していた
ということで助成金を得ることが出来なかったのです。

この結果、九州の会社が気を使ってくださり
ワンランク上の代理店に昇格という事になった
というエピソードがあったのも事実です。

月に1回代理店向けの研修会があり
いろんな情報を提供して下さっています。

うちは数種類のAIサブスクと契約して
さらに業務処理をAIで自動化するようになっています。

何事も「必要必然」の時と言われますが
去年の1月に1通のメールから「閃き」があり、
その「閃き」を実際の業務で実践できるようになったのです。

この「閃き」で実際の業務で活用できないかと
「連想」した事から始まり
ドンドン進化するAIの情報を提供して頂ける関係になり
さらに、それらを自社で活用できるようになったのです。

何事も「ピン」と閃き、
実務で応用できないかと「連想」する事から始まりますが、
うちのお客様も興味をもたれてオンライン講義されて、
基本的な知識全般を取得されています。

【勁草塾のバックログはホームページにあります！】