「つきの神様」

11月も19日になり世間的に年末ムードになり始め
テレビのワイドショーで「酉の市」の中継をしており
開運の熊手納めの様子を映していた。

「先の見えない時代」を反映してか、
「神頼み」的な行事が報じられるようになり
いわゆる「K 字構造」の下部にいる人たちの心境を物語っている
感じが強かった。

私は‘94年に船井総研の客員経営コンサルタント養成学校に通い
「船井流」の資格を取得したが、
故船井幸雄先生の「つくように生きる」という言葉が印象に残っており、
「つきの神様には後ろ髪がない」
とチャンスの時に何等かの行動を起こすことで逃がさないようにすると
教えられたのだった。

当時、あこがれのカタカナ職業だったので、同期に約30人、
3期開催されて大阪だけで約百人が受講したが
結局、ノウハウのようなモノはなく、多くの方は落胆したのも事実だった。

私は、転職先の情報システム会社に
日本 LCA のホワイトカラー生産性向上の「DIPS」を会社に導入し
自分は自費で船井総研に通って資格を取る
という2本立てで貢献しようと考えたのだった。

「DIPS」は SE 部隊がその概念を取り入れて
「羅針盤」と名付けたスケジュール管理ソフトを開発して販売した。

船井総研に学ぶ際に、担当役員が支持してくれたのだが
資格を取得した時にはその役員が転勤しており、
社内で「栩野さんの客をつくだけ」という声があり
手掛けた開発案件の終了を見極めてから退職したのだった。

「つきの神様」に習いに行ったが、

現実は社内から見放される「不運」になり「行き詰まり」
それを機会にサラリーマンを辞めて創業することにしたのだった。

しかし、世の中には他にも「つきの神様」がいて、
友人が「PL法セミナーを手伝わないか」と声をかけてくれて
ラッキーにも、そのフォローからお客様が現れて
しかも、船井総研では見つからなかった
「形は心を動かす」というサラリーマン時代のDM成功体験から
当時、企業なら100％普及のFaxを活用する手法を見出した
という人生最大の「ラッキー」に恵まれたのだった。

「縁・運・つき」の3拍子が重要なのだが
「縁」・・・・他人との出会い
「運」・・・・その出会いから生まれたモノ
「つき」・・その生まれたモノで良い方向に向かう
というシンプルな物だが、意外に難しいものである。

例えば、ラッキーで最初のお客様に恵まれて
幸運にもオリジナル手法を編み出すことができたが
それを「時流適応」させて「変化」し続けることが重要なのだ。

当時はセミナーを開催すれば、うちの会社でも集客できたが
‘01年のテロ事件で景気が様変わりしてパタッと誰も来なくなり
その後は紹介が主になったのだった。

去年7月に創業30年で三男に事業承継したが、
三男の「つきの神様」を得る手段として「AI代理店」を選び
これから発展していく手段に「AI」の技術を取得したのだ。

現在、三男はお客様の業務、
大手企業からのEDIデータを自動処理して現場に渡す
ということで実践ノウハウを蓄積している。

例えば、図面データから必要なモノを拾い出す作業は
当初はうまく行かなかったが、工夫を凝らして自動化に成功している
という具合で

つまり、文字データばかりでなく、図面からもAI処理を可能にしている
という領域である。

「AI」は今後もドンドン発展して行くものなので「末広がり」だが
その中で自分のポジションを見出しているのだ。

三男にとって「つきの神様」は
「AI」と「お客様」そして「その先の大手企業」
というラッキーに恵まれたのだ。

勿論、経験値を積んで、
他のお客様でも「AI」で業務処理が出来るようにして行くことが大切で
「縁・運・つき」の3拍子が揃うチャンスを待っている状況である。