

実録、小さな会社の戦い方(5) はやぶさ2・607号 2023年6月30日(金)

%company%

%free1%

%free2%

%name_sama%

■中小企業経営者列伝、第7弾。5回シリーズ
実録、小さな会社の戦い方

ユーザー475,951社(2023/5/2現在)
中小企業のITコストを削減できる、
クラウド業務系ソフトの雄『フリーウェイシリーズ』をつくり上げた

株式会社フリーウェイジャパン代表取締役 井上達也氏
<https://freeway-japan.com/>

- ◆第1回 社長はそうそう甘くない
- ◆第2回 「大きい会社」に勝つための小さな会社の戦い方
- ◆第3回 戦国大名が国を大きくするための施策を採る
- ◆第4回 成功する社長にはタイプがある
- ◆第5回 私からみなさんへ

~~~~~  
第5回 私からみなさんへ

目次

- ▶成功する人がもっている資質
- ▶私からみなさんへ

▶成功する人がもっている資質  
私の知り合いで成功している社長は自分に対してケチな人が多い気がします。

わかりやすく言うと、  
社員やお客さん、取引先などには寿司をおごっても自分は牛丼を食べているといったタイプです。

成功しない社長は人にケチです。

社員の給与をいかに引き下げるか、取引先にゴネて支払い額を下げるといったことをいつも考えています。

また、ベンチャーキャピタルから預かったお金で自分の家を買ったり、  
不況だからと言って社員のボーナスをカットし、外車を買ったとんでもない社長もいます。  
もちろんこういう会社は、遅かれ早かれ倒産してしまうのですが、  
チャッカリと自分の資産だけは確保している社長もいて、恐れ入る次第です。

自分のお金を増やすことを否定はしませんが、

成功する社長は、会社を大きくすることでお金を増やそうとします。

成功しない社長は、会社を隠れ蓑にして自分のお金を増やそうとします。

社長というのは王様です。社内では何でもできるわけです。

中小企業なら、給与だって勝手に決められます。車を会社のお金で買って文句を言う人はいません。お金だけではありません。自分が嫌な奴はクビにできますし、左遷することもできます。

社長として成功するための最低条件は自分を律する心だと思います。

成功している社長はとにかく決断が速い。

「それいいですね、じゃやりましょう。いつからやりますか」となります。

もっとすごい社長になるとその場で社員に電話しすぐにチームを作り行動させます。

ビジネスなんていうものは、やってみなければわかりません。

じっくり考えたって、即断したって成功確率はたぶん五分五分。

ならば他に先んじて早くやるという方が成功する確率は高まります。

中小企業が唯一、大企業に勝てる点は意思決定のスピードです。

成功する社長は、素早く動くことが成功につながるということを

経験的に、よく知っているのかもしれませんが。

成功する社長はだいたい机の前にいません。勝手にひとりで行動しています。

好奇心が旺盛なため、様々なことに興味を持ち、自分で学び調べていたりします。

いろいろなところにアンテナを張り巡らし、様々な人たちのところに行って話を聞いてきたりしていま

す。

なぜかというとな常に今のビジネスがうまくいく方法はないか、  
次のビジネスにつながる新しいことはないかと探しているからです。

成功する社長はたいてい裏表がありません。

「これはよい話が来た。あの人には適当にウソを言っておこう。これならうちだけ儲かりそうだ」  
このような姑息さがありません。

素直で正直、明るい人が多いと思います。まっすぐな性格の人が多いと思います。

どんなに隠してもウソや姑息な手段はいつかバレてしまいます。

そして失う信用はとてつもなく大きい。成功する社長は本能的にそういうことがわかっているのかもしれない。

また、喜怒哀楽が激しい人も多いです。

「部下を叱るときは別室に呼び出し、プライドを傷つけないようにきちんと説明して理解してもらおう」  
こんなことはしません。その場でスグ怒ります。

瞬間湯沸かし器です。でも怒った後はケロッとしています。

もちろん社員が契約をとってきたり、

うまくいったときは心の底から「よかったなー」と一緒に喜びます。

社員もそういう社長の性格がわかっているので、怒られてもくよくよしませんし、

「社長が困っているならオレ達がなんとかしようぜ」といった空気も生まれます。

とにかくチマチマしない豪放磊落（ごうほうらいらく）な人が成功している社長には多い気がします。

「これからはAIだ！」とか、手段だけは先に決めているという人がいます。

たしかに時流に乗ったものというのは成功する確率が高いのですが、

顧客からお金をもらうためには何を提供するのかということが本質です。

提供するものによってはAIではなく、パートの方がよい場合もあります。

「このビジネスを行うには、これが必要。そのためにはこうしよう」

という本質をロジカルに考える能力を持った人が成功している人です。

昔、私が作ったサイトで「D混む」というものがあります。

これは国内初のディズニーランドの混雑情報を提供する月間10万人程の人が訪れるサイトです。

あるとき、マザーズに上場している社長と飲みに行ったときに、自慢げにそのサイトを見せました。

するとその社長にこう言われてしまいました。

「井上さん、これで何をしたいんですか。ビジネスモデルは何なのですか」

お恥ずかしい話です。何も考えていませんでした。

成功する人は、まずものありきということではなく本質はどこにあるのかということ  
常に考えている人なのかもしれません。

昔を思い出してください。お袋さんから

「ほらっ、遊んでばかりいないで勉強しなさい」なんて怒られていましたよね。  
そのときにどう思いましたか？

「そうか勉強しなきゃ」とは思わなかったでしょ。

「うるせーなー、まったく」

ですよ。私もそうでした。

社長になるとこういうことを言う人がいなくなっちゃうんです。

だから社長にとって会社は世の中で一番リラックスできる場所なんです。

ところが、成功している社長のところには

「恐れながら社長、それは間違ってますよ」という人が必ずいるんですね。

「なんで給料払って毎日、怒られなきゃならないの」

こう思うこともあるかもしれませんが、彼が言っていることはなんだかんだいっても正しいわけです。  
私は会社を大きくするには仕方がないのかなとやりたくないこと、気が重いこともたくさんしてきました。

社長一人が何でもできて間違えることもない、なんていう会社はありません。

成功するにはこういう人を雇うことができる「度量」が必要なんだと思います。

▶私からみなさんへ

社長とは、全く勝ち目のない戦いに自ら参加する大バカのこと。

お金も使えない綺麗なビルなんて夢のまた夢。

会社は弱点ばかり、ぼんやりした社員しかいない。

そんな奴らと

頭もよくて、お金もたくさんもっている大企業と戦うのが社長である。

社長は、受付に綺麗なネエちゃんがいて、快適なオフィスでふんぞり返っているような会社の奴らには、絶対に負けてはいけない。

いいがかりをつけられて土下座して謝っている奴、  
客のわがままで納期に間に合わせるため夜中まで仕事をしている奴、  
一日中飛び込み営業をしてほこりだらけの顔、汗くさくなったスーツで営業している奴。  
こいつらと共に戦おう。

噛みついて髪の毛引っ張ってしがみついて戦おう。明日を信じて戦おう。

株式会社フリーウェイジャパン代表取締役 井上達也氏

<https://freeway-japan.com/>

編集：はやぶさ2 編集長 MRC 岩下一智

いかがでしたでしょうか？

以上を持ちまして、ご好評をいただきました 井上達也氏の連載は終了となります。  
ご愛読ありがとうございました。

来週からは、当社主幹の Captain 平本 靖夫による新刊との連動企画  
『合本主義「義利合一」の時代がきている』

をお送りいたします。お楽しみに！

■小規模企業・中小企業で働く人々や、経営者が幸せでなければ、  
私たちは「世のため・人のため」になれない

『合本主義「義利合一」の時代がきている』

渋沢栄一が実現したかったヴィジョンを  
「HosBiz 理念経営」が継承します！

担当：(株)I&C・HosBiz センター  
Captain 平本 靖夫

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。  
heart\_gaia\_gi@hosbiz.net

~~~~~

バックナンバーは下記の URL を確認してください。

■ #606号・・・23・06・23（金）・・・バックナンバー・・・
https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしくお願いします。

◆次号 第608号 23・07・07（金）は、

■小規模企業・中小企業で働く人々や、経営者が幸せでなければ、  
私たちは「世のため・人のため」になれない

『合本主義「義利合一」の時代がきている』

渋沢栄一が実現したかったヴィジョンを  
「HosBiz 理念経営」が継承します！

担当：(株)I&C・HosBiz センター  
Captain 平本 靖夫

の 第1回目をお届けいたします！（予告なく変更する場合がありますので了解ください）

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。  
では、また次号で元気にお会いしましょう！

◆発信日・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・Captain 平本靖夫

◆編集長・・・岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員

マーケット・クリエイター(MRC)・・・CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

<https://www.facebook.com/MRCkazu/>

\*「理念営実戦のすすめ」特価（100円税込）で販売

<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

ご愛読ありがとうございます

著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆はやぶさ・に関するお問い合わせ・質問は

メールアドレス：kazu\_zohan@hosbiz.net

発行責任者：Captain 平本靖夫、

編集長：岩下一智 MRC

\*配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

%cancelurl%