

◆経営者の悩み・お困りごとを、全て解決！

期間限定！ Zoom 無料経営相談：「経営・かかりつけ医」 問合せコーナー！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f>

%company%

%free1%

%free2%

%name_sama%

日本の中小企業を元気にする経営者シリーズ 第2弾！

少人数で業界黒字平均利益率の最低2倍（Max4倍以上）の利益を13年間実現！（継続中）子どものころから戦略的で、日本的経営を提唱体現する、プラスソフト 竹花利明

●第一回：創業危機の克服、倒産危機から高利益経営へ

第二回：倒産の危機を救ってくれた、竹田式ランチェスター戦略

第三回：世界に誇る、日本的経営を実践すべき

第四回：倒産しない会社の実現を目指す、八起会活動について

=====

第一回：創業危機の克服、倒産危機から高利益経営へ

◆創業は易し、事業継続は？

「申し訳ない、会社がこんな状況だから給料は100%成果スライドにさせて欲しい」

「それなら辞めさせていただきます」

1期も黒字化することなく3年半たったある日、

苦労を共にした創業メンバーとのやり取りです。

4人で創業した会社も、これで2人になってしまいました。

30歳前まで電子機器開発事業を行う「株式会社ワコム」で楽しく働いていた私は

29歳の時結婚を機に実家のある長野県にUターンし

フリーのプログラマーとして働いていました。

勝手知ったる故郷での暮らし、

子どものころから好きだったプログラムで生活できているし家庭も平穩。
実家にも頻繁に顔出せて親孝行もできている。

そんな充実しているはずの生活の中

「自分の人生はこのまま田舎にいて大丈夫なのか？」

という疑問が湧くようになっていたのです。

そんなおり、ワコムでの上司だった、現在当社の副社長である清水が

「会社を辞めたい」と言っていることを知り

清水に会社設立の話を持ち掛け

話はとんとん拍子に進み

清水が、師匠筋にあたるプログラマーをヘッドハンティングし

私が元エプソンでNo.1 を取ったこともある凄腕の営業マンをスカウト。

これで盤石と、1999年の8月

個人資金の1000万円と借入1000万円の2000万円を元手に会社を設立

意気揚々と経営の荒海に乗り出したのでした。

■事業の継続は、難しい…

創業の時の目論見は

ワコム時代に培った技術を基にプログラマー2人で「電子黒板」を開発。

師匠が、当時流行っていた動物占いのアプリを開発済みなので

これを加えて2商品を営業担当がバリバリ販売

というもので、自分たちなりに戦略的に考えて創業したつもりだったのですが
まったく売れず（特に動物占いは）。

1期目は400万円の赤字で、師匠には辞めてもらい

2期目で800万円の赤字、

3期目で600万円の赤字で、たまたま700万円の借入

（これは、都道府県をまたぐと借入の枠が別にカウントされることを利用し
故郷の長野県の方で借りました）

という惨憺たる状況でした。

そして4期目

ここで冒頭にお話した状況になり、営業担当の創業メンバーに辞めてもらい

そのことで、140万円の赤字に、赤字を減額することが出来ました。

とはいっても、先の営業マンの給料に加え自分たちの報酬も減らしました。
人件費を減らすことによって赤字額を減らしたのであり
経営の実態は全く変わっていないのです。

この4年間、特に2期目からは本当に苦しかったですね。
でもこの4期目がターニングポイントでした。

人件費以外にも様々な企業努力をこの年に始めたことが
翌期からの業績改善につながっていききました

■起死回生の施策

前述のように赤字に苦しんでいた私たちでしたが
4期目に(1)「戦略」を学ぶ出会いと、(2)「戦術」を学ぶ出会いの2つがあり
これが私たちの経営をガラッと変えてくれました

特に(2)「戦略」を学ぶ出会いは大きく経営にパラダイムシフトを起こしてくれたのです。
後述するように当社が同業他社と比較して高い利益率を
長年継続して出し続けられているのは、このおかげです。

具体的に私が「戦略」に出会ったのは、竹田 陽一先生を通してです。
先生の「小さな会社★儲けのルール」という本と出会い、ハマってしまい
竹田ランチェスター理論を20年学び続けています。

これによって当社は「戦略」的な経営ができるようになり
儲けを出すことができるようになりました。
詳しくは第2回でお話させていただきますね

それから「戦術」を学んだのは、神田 昌典先生で

当時神田先生は「あなたの会社が90日で儲かる!」という本を通じて
当時まだ日本では金森先生ぐらいしかいなかった
DRM（ダイレクト・レスポンス・マーケティング）に出会い

そのメソッドを活かして自分なりに BtoB ビジネスに落とし込み
HP（ホームページ）を作り込んで営業の仕組みを作りました。

これがきっかけで商談も決まるようにもなりました。

「戦略」と「戦術」、特に戦略を頑張った努力が
5期目以降に花開きました。

■高利益体質企業への転換

今更ですが、当社「有限会社プラスソフト」は
埼玉県のカノ市でPCソフトの開発をしている会社で
現在は社員3名とパートさんで回している会社です。

そんな小さい会社ですが、というか小さい会社だからこそ
戦略的な経営を行うことによってニッチな市場で世界No.1になり

最高で社員一人当たり4000万円以上の税引前利益
業界の黒字企業平均の2.4倍～4.1倍の利益を
13期連続で出すことができます。

次回からは、実践に基づいた「戦略」の
具体的なお話をしていきたいと思います。

以上、今回の記事はいかがでしたでしょうか？
お楽しみいただけましたか？

次回は、

日本の中小企業を元気にする経営者シリーズ 第2弾！

少人数で業界黒字平均利益率の最低2倍（Max4倍以上）の利益を13年間実現！（継続
中）子どものころから戦略的で、日本的経営を提唱体現する、プラスソフト 竹花利明

第二回：倒産の危機を救ってくれた、竹田式ランチェスター戦略
をお送りいたします。

お楽しみにお待ちください！

理念に基づいた経営について知りたい方は
下記の書籍が参考になると思います。

「アフターコロナの時代の生き方 理念経営実戦のすすめ」

平本靖夫 著 HosBiz ミロク出版舎

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/sp1u35saqy2>

~~~~~  
経営者の悩み・お困りごとを、全て解決！

期間限定！ Zoom 無料経営相談：「経営・かかりつけ医」 問合せコーナー！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f>  
~~~~~

バックナンバーは下記の URL を確認してください。

■ #550号・・・22・05・20(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、航海を持続いたしますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしく申し上げます。

◆次号 第552号 22・06・03(金)は、

日本の中小企業を元気にする経営者シリーズ 第2弾！

少人数で業界黒字平均の最低2倍(Max4倍以上)の利益を13年間実現！（継続中）

子どもころから戦略的で、日本的経営を提唱体現する、プラスソフト 竹花利明

◆第一回：創業危機の克服、倒産危機から高利益経営へ・

◆第二回：倒産の危機を救ってくれた、竹田式ランチェスター戦略

◆第三回：世界に誇る、日本的経営を実践すべき

◆第四回：倒産しない会社の実現を目指す、八起会活動について

の第二回：倒産の危機を救ってくれた、竹田式ランチェスター戦略

をお送りいたしますので、ご期待ください。

（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・クリエーター(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（888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>

◆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%