

◆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

◆弱者の戦略を実践した？子供時代

「あれっ、自分は運動ではいけないかも」

体が小さくて「ちびとっちゃん」というあだ名をつけられていた私は

小さい頃は運動が得意だったはずなのに

小五のころには運動で勝てなくなり

小六のころには運動で勝負することを諦めました。

小学生の男の子にとってはつらい現実です。

でも私はそこで「勉強で勝とう！」と決意し勉学に励むことにしました。

長野県の（魚以外の食料品も売ってるような）小さな魚屋の3代目として生まれた私は

高校に入る頃まで魚屋になるのが夢で、経営を学ぶために商業高校に入り

経営には簿記だ！と思った私は集中して簿記を勉強し

資格試験で100点満点を取るなど学校から表彰されるくらい頑張ったのですがその時出した結論は「簿記は人間のやるものではない」というものでした。

簿記の計算は単なる作業であり機械にもできる
というか機械の方がミスをしない分優れているのです。

そう思った私が次に目を付けたのがコンピューターでした
これからの時代はコンピュータ時代になる、と思ったのです。
学校に大きなコンピュータールームがあり、パソコンも出回り始めたころです。

わたしは親にねだって、
今でも覚えています「シャープMZ80B」を買ってもらい、
授業中も講義は上の空でプログラミングするくらい熱中しました。

そしてコンピュータの技術専門校に進学し
そこでも集中して学んだおかげで優秀な成績を収めることができ
ソフト会社に就職した私は、転職を経てプログラミングで独立したわけです。

今考えても伸び盛りの産業に入れたのは良かったなと思うのですが
考えてみると「入れた」のではなく「選択した」のであり

「勉強で勝とう」と思ったときから「絞り込み（弱者の戦略）」を実践し
高校の選択も、簿記を選び集中したのも、コンピュータに焦点を移したのも
ある意味戦略的に生きてきたのかなとも思います。

■ 9回裏2アウトからの最後のチャンス

戦略的に生きてきたと言っても、
それは他の生徒と比べて「比較的」という事であり
本当の意味での「経営戦略」など、何も知らない状態で会社を興しました。

創業して3期も大赤字で、4期目に赤字額を減らせたと言っても
単なる人件費の削減が効果を発揮しただけで
本質的な改善ではなかった事がはっきりと示しています。

そんな、もがき苦しんでいる最中に出会ったのが
竹田先生の「小さな会社★儲けのルール」という本でした。

読んだ瞬間に「これだ！」と思いましたがね
すんなりと理解できて腑に落ちました。
戦略的に考えてきた自分に本当の戦略とは何か、を教えてくれたように思いました。

前号でも述べましたが、以来 20 年竹田ランチェスター理論を学び続けています。

これによって当社は本当の意味で「戦略」的な経営ができるようになり
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 1 3 年間実現！ (継続中) という風に
儲けを出すことができるようになりました。

■戦略的に時代の波に乗る

うちはソフトメーカーで
サラリーマン時代に培った技術を基に
副社長と 2 人で「電子黒板」を開発していたのですが

BtoC にはライバルが複数いて厳しい戦いになる。
それで BtoB に目を向けてみると、ライバルが少ない。

そこで、弱者は高単価商品を扱わないといけないという原則も考慮して
医療業界の「電子カルテ」に目をつけました。

目を付けたのは良いものの、どうやって売ればいいのかも
どういう商品を創れば売れるのかもわからない。

そこで、「電子カルテ」そのものでは勝てるレベルのものを創れないで
「電子黒板」の手書きノウハウを活かして
カルテに簡単に書き込める「お絵描きソフト」を創り部品として売ろう、

と方針を定め
販売方針も、「営業は他社に任せよう」と決め

まずは、当時日本では珍しかった
DRM (ダイレクト・レスポンス・マーケティング) ノウハウを使って
商品説明のための、絵を見るだけで内容が分かるように工夫した小冊子を作成し

それを、ハードメーカーで自社とは競合しないワコムに営業マンに配ってもらい
営業もしてもらい
デモをしてクロージングするときだけ同席する形を取りました。

つまり、ハードメーカーの商品の機能アップになる
(売るのに役立つ) ソフト(私の会社の手書きソフト)を開発し

さらに、ワコムが自社の商品売るのに役に立つツール
(手書きソフト商品説明小冊子)を作らせてあげて

ワコムのお役に立って、ワコムの商品と一緒にうちの商品が売れる
構造を創ったわけです。

さらにこの小冊子は、自社のホームページ
(独学で1ヶ月でつくりました)
にて再現し、ホームページからも販売しました。

当時はホームページは珍しく、あまり見てももらえなかったのですが
電子カルテのメーカーの担当者は、仕事柄か日頃から見ていたんですね。

おかげでホームページも、かなり稼いでくれました。

■経営にとって大切な8大要因とは

私が竹田理論から学び実践した戦略をまとめると

- 1) (やるべき市場に) 市場を絞り込む
 - 2) ナンバー1 を取る
- ということです。

それをどうやって実践すれば良いのでしょうか？

竹田ランチェスター理論では

(1) 商品、(2) 地域、(3) 業界客層 (BtoBでは業界、BtoCでは客層)
を3大目標と言って絞り込むように指導しています。

更に、それに

(4) (新規) 営業、(5) (既存) 顧客、(6) 組織、(7) 財務、(8) 時間
の5つを加えた項目を「8大要因」と言って戦略的に行動することを求めます。

わたしは、(1) 商品は電子カルテ用「手書きソフト」に絞り

(2) 業界は「医療業界」、(4) 営業は他社の営業が喜ぶ構造を使って活用したわけです。

これらの知見から「8大要因」を

(1) 市場、(2) 顧客、(3) 資源の3つにグルーピングして
A4用紙1枚の「経営戦略書」にまとめて常に見るようにしています。

◆「戦略」導入の結果は？

このように戦略経営を行った結果、

前述のように1~4期までは赤字だったものが
5期から黒字になり

1人当たり粗利の金額の業界平均との比較で言うと
5~9期：1.4倍~1.75倍

2008年(10期)のリーマンショックで落ち込むかと思われたものの
電子黒板がブレイクして
翌2009年(11期)には前年比2倍の売上で、前述の業界比で2.7倍

以降は前述の業界比で2.4倍以上を常にキープできるようになりました。

当社が変わったのは明らかに戦略を基にした経営を始めたからです。
竹田ランチェスター理論には感謝してもしきれません。

今回は、一転して「日本式経営」のお話をしていきたいと思います。
これも「儲かる」経営をするのに非常に大切なことなので、ご期待ください。

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？

今回は、

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

第三回：世界に誇る、日本的経営を実践すべき
をお送りいたします。

お楽しみにお待ちしております！

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 理念経営実践のすすめ」

平本靖夫 著 HosBiz ミロク出版舎

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/sp1u35sacy2>

~~~~~  
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。

■ #551号・・・22・05・27(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553号 22・06・10(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

の第三回：世界に誇る、日本的経営を実践すべき

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（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%