

◆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：100年企業を目指すなら、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

◆野口誠一会長との出会い

初めて出会ったのは、2003年の事です。

当時赤字に苦しんでいた私は、どうにかその状況を打開しなければと
出口を求めていろいろと模索していました。

そんな時、野口誠一 八起会会長の講演テープを聞いたのです。

八起会とは、自ら会社を倒産させていた野口会長が
倒産経験者同士が助け合うために設立した団体で
当時野口会長は助け合いだけではなくて

経営の悩み相談を受ける「倒産110番」

野口会長の倒産経験を語る執筆、講演活動など

テレビや雑誌にも取り上げられるくらい活発に活動されており

「会社が倒産したからと言って、何も死ぬことはない」という思いからスタートしているその野口会長の話はストレートであり深い人間愛にあふれていました。

もちろん私の会社は倒産したわけではないのですが迷っている心に野口会長の言葉は重く響き

励まされるとともに
どういう事（経営）をしたら倒産するのか
つまり倒産しない＝健全な経営とはどういうものなのか
を、実に実戦的に教えてくれました。

こうして野口会長の教えに共鳴した、倒産したことの無い私は
2006年に野口会長の主催する倒産社長の会である「八起会」に入会しました。

出合いのきっかけになった講演テープは
その時の気持ちを忘れないように100回以上は聞いています。
（「八起会」のホームページで視聴できますのでご覧になってください）

■野口会長の教え

先に述べたように、野口会長の教えは
ご自身の経験に裏打ちされた実戦的なもので
数多くの相談において磨かれ、ブラッシュアップされたものです。

著作や数多くの講演でその教えは残されていますが、整理してみると

「倒産しないためには、成功すること以上に「失敗しないこと」。

まず、倒産の恐ろしさを知る。
そこから真の危機管理が始まります。

お金、地位、名誉だけではありません。
友人や家族、命さえ失うのが「倒産」です。

八起会は、倒産しない経営を伝えると同時に、
倒産からの「心の再起」を支援しています。

【八起会の使命・理念】

「人を潰さない、会社を潰さない」 八起会ホームページより

ということになりなり

「八起会60カ条」や「倒産の原因 10項目」としてまとめられています。

興味深いのは、

日本的経営にも通じる「倫理に基づく行動規範」を強調していることです。

八起会には「八起五則」というものがあり会員は遵守することが求められます。

八起五則

- 一、 早起き
- 一、 笑顔
- 一、 素直
- 一、 感謝
- 一、 いい出会い

正しい行動で、自分の利益はもちろん

世のため人の為にもなる正しい商売を行うことで

お客様や世間からも支持され、正しい経営ができるというものです。

一回倒産してすべてを失ったからこそ

たどり着けた境地がここに表れていると私は思います。

ですので、倒産を経験する前に野口会頭の教えに出会い、

実践できる機会を得られたことに、とても感謝しています。

■野口会長のあと、八起会を引き継ぐ

2006年に倒産を経ず入会した私でしたが

八起会はもともと会社を経営した（ときには長年の）経験を持った

倒産会社の社長の会であり

その本質から年配の社長がほとんどです。

入会時若かった私は、野口会長の教えを後世に残すべきだと考え

講演等の映像のアーカイブ化を提案しました。

さらに会の告知も兼ねてホームページの制作も併せて提案し

自社のホームページを全て自分で制作した経験のある私が

八起会のホームページを制作することになり

そこにまとめた教えやアーカイブ化された記録を保存することになり

そうこうしているうちに野口会長にも信用され
入会4年目で世話人に就任し会の活動をサポートしていました。

精力的に活動を続けてこられた野口会長でしたが
八起会の40周年を目前に控えた2016年2月18日に永眠され
享年は85歳でした。

残された私たちは八起会の今後の活動について世話人で話し合うことになり
野口会長のいない八起会はもう八起会ではないから活動は休止しよう
という意見が大多数でしたが

当時の副会長から、
生前野口会長が意欲を示していた40周年までは活動を続けた方がいいのではないかと
意見が示され
合わせて代表は若い私を推薦するという事態になりました。

私は、当初「活動停止」という意見が会員の大多数だったこともあり
会の存続について会員全員から決を採ることに決め投票を行った所

「辞める」という意見と「継続する」という意見が
なんと偶然にも、ぴったり同数になってしまったのです。

その時投票に参加していなかった私は
自らの意思で野口会長の想いを引き継ぐことに決め
八起会を継続し幹事長に就任することになりました。

■「不倒会」の発足

「八起会」を引き継ぎ、倒産110番をはじめZoom勉強会や講師派遣など
野口会長の教えをまとめながら活動を続けていた私でしたが

前回までにお話してきたように、石田梅岩、二宮尊徳などの日本的経営の研究
さらに竹田陽一先生やドラッカー氏、一倉定氏などの経営学や経営理論の学習
ダイレクトマーケティングの習得なども続けていたことから

野口会長の教えをベースにこれらの研究による知見や理論を加え
絶対に倒産しない経営、健全な経営を構築することを志向するようになりました。

そこで生まれたのが「不倒会」です。

「不倒会」とは
倒産を知るからこそ、倒産しない経営を知る
不倒会は「倒産しない経営」を学ぶ、経営者の会です。

経営における「失敗の原因」を明らかにし対処し、「失敗しない経営、倒産しない経営」
を実践します。

「不倒会」は今では「八起会」の中で独自の活動を続けていて
講演実績も徐々に拡大しており、A4・1枚でつくれるオリジナルの経営戦略書や
「弱捨の戦略」や「第三法則」など独自の理論も構築出来てきています。

わたしは「不倒会」、「八起会」活動を通じて
日本の中小企業が今よりたくましく、健やかに伸びていける環境を
作っていきたいと思っており、

そうしていくことが
竹田先生や野口会長、更に素晴らしい先人たちの想いに答えることになると思っていま
す。

まだまだ自社の経営も道半ばの私ですが
これからも研鑽を積み、様々な社会貢献活動を続けていきたいと思っています。

「八起会」「不倒会」ホームページ
<https://yaokikai.com/index.html>

以上を持ちまして、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

の連載は終了となります。

次回からは、

どんな経営環境の変化にもこれだけは変わらない
中小企業が目指すべき個客マインドシェアナンバーワン戦略を具体化する
個客管理マーケティング・恩人管理紹介営業

について4回シリーズでお届けいたします。

どうぞ、お楽しみに！

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。

■ #553号・・・22・06・10(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555号 22・06・24(金)は、  
どんな経営環境の変化にもこれだけは変わらない  
中小企業が目指すべき個客マインドシェアナンバーワン戦略を具体化する  
個客管理マーケティング・恩人管理紹介営業

4回シリーズ連載！

の第一回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](mailto: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%](#)