

メンター通信

第69号

発行元

メンターシステム(有)
TEL059-398-0123
FAX059-398-0153

「弱者の戦略成功事例100連発!」を聞く前に

10月21日に、インタークロス栢野 克己氏の講演会があります。しかも無料。三重県中小企業家同友会さんの例会ですの
で無料なんです。

皆さんは、無料というと嬉しいと思います
が、私の立場は少し微妙で自分で主催する
場合は、最低5000円は頂かないと九州
からお呼びするのは無理です。

この5000円の差は大きいです。

それはさておき、ランチェスター戦略を勉強できる機会があると
いうのは、大変ありがたいことです。

ところで。栢野さんって誰?

そうですね。

ご存知の方もみえるかもしれませんが、栢野さんは、竹田先生と
共著で書かれた「小さい会社★儲けのルール」がベストセラーに



栢野さんの講演は、面白
くてためになります

なった方で、この本は、発売から7年経った今でも増版されるほ
どのロングセラーで竹田ランチェスターの入門書として最適な本
です。

栢野さん曰く、本に名前が載っているだけで、内容は竹田先生そ
のもの。今回出版された「弱者の戦略—人生を逆転する」夢・戦
略・感謝」の成功法則」で初めて栢野克己自身が出たとおっしゃ
っていました。

その後、講演活動を行って今年年間200以上こなすまでになっ
ています。

なんと運のいい人だ。言いたくなるでしょうが、それまでの経緯
は壮絶なものでした。簡単に紹介しますと、

新卒入社のヤマハ発動機を9ヶ月でノイローゼ退社、バイト
のリクルートは3年弱で正社員試験落第。

失意と復讐を誓い、大阪IBMリースへ転職するが、またも仕
事失敗十ウツ+婚約破棄+自殺未遂で退社。

東京へ逃げ、半年失業後チラシ宅配ベンチャーへ転職。しか
し、そこも詐欺的FC会社でまたも転職に失敗。

もはや「同級生に勝つには独立しかない」と決意し、様々なセ
ミナーや交流会に参加後に「無料職業相談業」で起業。

2009年10月号

しかし、半年で金がなくなり、出版社：ビジネス社でテープ起こしのバイトをするも先の人生が見えない。そんな92年実家が他人の連帯保証1億円かぶり博多へUターン。

6度目の転職で広告代理店へ。同時にビジネス交流会「九州ベンチャー大学」立ち上げ。

95年、借金返済のため2度目の起業。

97年完済するも実家失い親は自殺。2002年〜今までの人生への復讐スタート。

ビジネス交流会「九州ベンチャー大学」は、私も一度参加させて頂いたことがあります、毎月講師を呼び話を聞く会です。

それを講師選定、聴衆者の動員、会場設営など1人で行ってこられたのです。

それが140回を超えていると言いますから、凄いパワー、人脈、アイデアです。

異業種交流会は3年続けば良い方です。それが140回ですから、しかも1回に集まる人数が少ないときで50、60人です。



左から私、中央栢野さん、右今回例会責任者の阿部さんです。

勿論有料です。

どうやって人を集めるのかは、聞いたことがないですが是非とも今度の講演会後の懇親会で聞いてみたいものです。

今回の内容は弱者の戦略の成功事例を中心に話をしてもらうつ予定ですが、こういう成功談を聞くときには注意が必要です・

一つ目は、そのやり方を自分の立場ではマネをしてよいものであるか。マネをしてはいけないものを見極めることです。

ランチェスター戦略で言うと、弱者の戦略なのか。強者の戦略なのかです。

成功談と言うのは、その人にとってはうまく行ったことです。しかしそれをそのまま自社に適用してよいかは別の話です。

1000社中995社は経営環境の中では弱者です。ですからそのやり方が弱者の戦略であるかを見極めなければなりません。

私が見るポイントは、

①大きな市場の話になっていないか。

②お客さんに一歩近づいた接近戦になっているか。

③その業界と差別化しているか。

他にもありますが、このぐらいでよいと思います。

2つ目は、差別化のポイントを整理することです。

差別化のポイントは、経営の8つの要因のうち戦略目標である①商品または有料のサービス②営業地域③客層・業界・販売②営業地域③客層・業界・販売ルートで、お客さんから見てどのように差別化されているかです。

④営業対策⑤顧客維持対策も差別化の要因ではあるのですが、事例紹介ではノウハウなので話されることは少ないですね。

3つ目ですが、これが一番大切だと思うのですが、成功に至るまでどのような失敗をしたかです。

これを聞かないとほとんどの場合、自分に応用することは出来ません。

1年ほど前、岐阜で未来工業の山田相談役とランチエスター経営の竹田先生との対談が企画されました。

その時場内から、未来工業さんの労働時間が短くして成功するにはどうすればよいかということについて質問が上がりました。

そこで、竹田先生は疑問を感じて山田相談役にお聞きしたそうです。

「今は、労働時間は短いようですが、ここに至るまでの相談役の労働時間はどのくらいだったのですか?」



講演される山田相談役

そうしたら、やはり一年間に5000時間ぐらいは仕事をしていたそうです。

話は離れますが、山田相談役の講演を以前お聞きしたとき冒頭で、『私の会社の競争相手は松下電工です。』

あんな大きな会社に勝つには、差別化しかない。

小さい会社が、勝つには差別化しかない。

そのためには人の考えないことを考える習慣を付けさせるしかない。

そのために改善提案と言う仕組みを考えたのだそうです。

人の考えないことを上げさせたら、休みが多いということになった。人の考えないことなのでせざるを得なかった。

だから、休みを多くしたから、業績が良くなったのではない。』

今回のような成功事例の講演を聞く時は、追記できるように間隔を空けて項目を箇条書きにしておき、講演を聞きながら該当欄にメモを取っていくのがよいでしょう。

そして不足分や、聞き逃した点を懇親会で接近戦で聞けば、自社へ置き換えることが出来ると思います。一度試してみてください。中小企業家同友会10月例会への参加は、同封のチラシにて、直接同友会にお申込ください。

50歳からの驍初め

掃除は大切だと気付き始めたのは、ゴキブリ団子のタニサケ松岡会長の塾に参加したときからです。

丁度2年前の夏参加したのですが、そのころはまだ、良いのはよく解った。いざやってみようと思っても、出来ていないのが現状でした。事実タニサケ塾のときも、便器に手を入れることは出来ませんでした。

その私が、便器に手を入れて掃除をするなんて、信じられません。タニサケ塾に参加した後に、伊那食品の塚越会長に合わせて頂いて、掃除ぐらいいはしなければと自分の仕事部屋を朝掃除し始めたのが始まりです。

掃除をし始めたのはよいのですが、時間が掛かるのがどうも気になりました。

なぜ時間が掛かるのかをよくよく考えてみると、机の上の物、床においてある靴、などなど。

掃除をするために移動させるのに時間が掛かるということに気が付き始めました。

それで部屋を片付けるようにしたのはいいのですが、しばらくす

ると又書類が山積み。

すると時間が掛かる。

こんなことの繰り返し、続けました。

そんな時ベンジャミンフランクリンの13の徳の「規律」と言葉に出会ったのです。

その意味は、自分の持ち物はすべて置き場所を決めておくこと。

そうかあ。置き場所が決まっていけないものがあるから、山積みになってくるんだな。

ということで、置き場所を決めました。

そしてしばらくの間、置き場所に戻すことだけに集中しました。

すると掃除の時間が短縮できたんです。

しかも部屋はいつもスッキリした状態です。仕事もしやすく以前良くあった書類を捜す時間がほとんどなくなりました。

掃除の時間が短縮されると、今度は少々物足りなくなってきた。今度は窓も拭くことが出来るんじゃないかと。ちょっと余裕が出てきたのです。

少しずつですが、掃除の範囲が増えていきました。

そして遂に、トイレの前まで来たのです。

最初は床をチョロっとするぐらいでしたが、便器の中を覗いてみると以外にキレイだったんです。

けどよく見ると水垢が付いていたので、これはブラシで擦るぐらいではとても取れそうもないと思ったのです。

そこで、早速タニサケ塾で一緒だった知久さんから貰ったサンドメッシュで擦ろうと探したんですが見当たらないんです。

トイレ掃除なんてしなくてもいいや。と一度諦めて捨てたんだと思います。

まあここまで考えたんだらということ、イエローハットでトイレ掃除の道具は売っていると聞いていたので、しばらくして立ち寄ってみました。

すると神様に試されているように店員さんが見当たらないんです。1人は接客中、私も次の予定が入っていたのでもう帰ろうとししの前を通って帰ろうとしたときです。

運悪く店員さんがレジに戻って
いたんです。

少々迷いましたが、「あの。ト
イレ掃除用のサンドペーパー
みたいなのがあると聞いたんです



このメーカーが一番使
いやすかったです。

が・・・」と恐る恐る話しかけたところ、二つ返事で「解りました。」とサンドメッシュのところまで連れて行ってくれたのです。そしてサンドメッシュを手に入れた私は躊躇せず素手で便器の中手を入れ水垢を擦ったのです。

いやあ。スッキリしました。
水垢と共に、2年前の心の引っ掛かりまで洗い落とすことができました。

そんな折、タニサケの松岡会長から荷物が送られてきました。早速封を開けてみますと、丁度フレッシュタニサケというニュースレターの20周年を記念して、小冊子を発刊することになったというお知らせでした。

小冊子には、私が気付かされた「先約優先」の話。森信三先生の話。「守・破・離」と私の知らない話も沢山載っていました。私が、得にためになると感じた章は、次のようなところでした。

- ・ 先約優先 ・ それであなたは今、何をしておられますか
- ・ 鷹職の父 ・ 心を磨く掃除と教育について
- ・ プロフェシヨナル ・ 「知恵」と「やる気」
- ・ 後世畏る可し

2009年10月号



先約優先で差し上げます。
無くなったらごめんなさい

他にもたためになるところが沢山ある冊子でしたので、早速50冊取らせて頂きました。
一度読んでみたいという方は、表示宛名書きの裏面の申込書にて申し込みください。

無料で差し上げます。

ランチェスターカー見学会のお知らせ

マニアックな話ですが、今年の10月2日でランチェスターの法則が発表されて95周年になります。

これを記念して、トヨタ博物館で見学会と講演会があります。

車と経営戦略とどう関係するのか不思議に思われる方がみえるかもしれませんが、ランチェスターの法則の発見者ランチェスター

先生は、元タベンチャー企業の社長だったのです。

しかも自動車の会社でした。そのランチェスター

先生が開発したランチェスターカーが

長久手のトヨタ博物館に展示してあります。

その見学会と講演会を合わせて行うのがこ



ランチェスター先生の肖像画です

の企画です。ランチェスターファン必見です。

記念講演会では、竹田陽一先生が

「ランチェスター法則7つの特徴」と

題して講演をして頂きます。

ランチェスター法則は戦争の法則で

す。経営に應用するにはちよと難しい

ところがありますので、ポイントを整理しておく必要があります。

そこで、竹田先生がランチェスター法

則を7つの特徴にまとめて話して頂

けます。

日程も押していると思いますので、私

の方で申し込みを受けたいと思いま

す。

参加されたい方は、直接ご連絡ください。日時は以下の通りです。

携帯 090-3447-8863 まじ

編集メンターシステム岩崎

連絡先 TEL 059-398-0123

FAX 059-398-0153

発行日 二〇〇九年九月二五日

竹田陽一 ランチェスター法則7つの特徴

日時 2009年10月2日(金)。12時15分～5時00分
会場 愛知県愛知郡長久手町 トヨタ博物館。0561-63-5151
参加費 1人1万円。同一企業の2人目は7千円(税込み)
交流会 1人5,000円。申し込み者には後日地図発送

回覧