

小さな会社儲けのルール

～ランチェスター経営7つの成功戦略～

武田陽一 栢野克己 フォレスト出版

1000社の相談を受け、倒産取材を1600社もしてきて「この基本さえ知っていれば倒産することもなかったのに」「この原則さえ守ればもっと成功したのに」という悔しさがあります。経営は実践、経営学は机上の空論です。しかし、実際に独立して直面する90%が、すでに成功の虎の巻としてあるなら、それを先に学んでおくことは大事なことです。

～押し売り宣言～独立に成功するには、あるいは独立後、経営を軌道に乗せるには、まず経営を構成している大事な要因をはっきりさせなければなりません。次に大事な要因の一つ一つのウエイト付けをしなければなりません。その後で実行計画を立て力強く実行に移すと、効率が良く仕事に集中でき成功率が高い。

(独立後10年続くのは2割だけ)

～半年で4割が廃業、倒産していました。

(倒産取材を1600件やり、経営相談を1000件受けてわかった事)

～16年間は東京商工サーチに努め、企業調査で約3500社を実際に取材、調査しました。倒産後の債権者会議にも約200回参加しました。

～経営コンサルタントとして独立して20年、講演・研修実績は約4千回、本も11冊出し、累計40万部が売れ、九州の片田舎としてはまずまずの実績です。開発したオリジナルテープ、約150巻、ビデオ約100巻、総販売数約3万巻。経営の基本戦略、商品戦略、財務戦略迄フルラインでの中小企業向けは初めて。テープ教材導入会社は約3千社、個別相談は約千社程度を受けました。社長と社員では10倍以上の差があります、営業力と経営力は全く別次元のものです。

(世の中の情報の9割はあなたのビジネスには適用できない)

～情報の9割は大企業のもので、それをあなたのビジネスに適用しても無駄だ。

👉 “儲けのルール1” 小さな会社が成功するために、弱者の基本戦略

～あなたの経営目的はこれだ“会社は粗利益で生きている” “粗利益はいつ生まれるか” 商品とお金を交換した時、つい、帳簿を付けるとか管理とかが経営だという、税理士や会計士や学者の言う管理は過去のデータのひっくり返しだ。

“経営の目的はお客作りにある、何かで1位を目指す事”

～1位の会社の一人当たり経常利益は2～4位の会社に比べ3～6倍も多い。

“経営は戦争だ” ライバルとの競争は戦争だ、やるからには勝たねばならない！

“勝つための「戦略」と「戦術」の違いを知ろう”

～「戦略」とは全社的競争の勝ち方のルールである。「戦術」とは繰り返し手や足を動かして働く仕事の事である。

経営者である、あなたしか「戦略」を立てる人はいない。

“全社的な勝ち方のルール「ランチェスターの法則」とは？” 戦いの法則である

～第一法則は攻撃力＝兵力数×武器性能、一騎打ち戦“接近戦・体当たり戦では、兵力の差はあっても戦死者・損害の割合は同じである”

～第二法則は力の差が2乗となる～第二法則攻撃力＝²兵力数×武器性能
射程距離の長い兵器を使った戦いでは戦力の強い方が2乗作用で有利になる

“**「強者の戦略」と「弱者の戦略」**” 劣勢企業の取るべき経営戦略は

- ① 一騎打ち戦がしやすい商品を選ぶ
- ② 接近戦や一騎打ち戦がしやすい営業方法を決める
- ③ そのためには特別の営業エリアを選ぶ

“あなたは**「強者」**？ それとも**「弱者」**？”

～強者の条件とは、①1位である事 ②市場占有率26%以上を確保している事
③2位との間に10対6以上の差をつけている事

“**あなたのための経営戦略ポイント**” 弱者は先発会社と差別化し、同じやり方をしない、小規模第一主義、部分1位主義、強い競争相手がいる業界に参入しない、対象細分化する、得意なものに絞る、軽装備で資金の固定化を防ぐ。目標に対し持てる力の全てを集中する、競争相手に知られない様に静かに行動。

“**経営の中心要因を知ろう**”

- ① 商品対策～一番目の経営の要点
- ② エリア対策～どこのお客さんに売るのがか
- ③ 客層対策～どういう業界や客層に売るのがか、個人の家庭か、大か小企業か、
- ④ 営業対策～見込み客をどうやって見つけて実際に販売するか
- ⑤ 顧客対策～どうやって継続して取引していただくか
- ⑥ 組織対策～どういう人員で役割分担はどうするのか
- ⑦ 資金対策～会社経営に必須のお金をどうやって調達しどの様に使うか
- ⑧ 時間対策～以上の仕事をどういう時間配分で、なん時間働くか

“**ウエイト付けが大切**”

～商品関連 27% 営業関連 (②～⑤) 53% =お客関連 80%
組織関連 13% 資金関連 7% =内部関連 20%

👉 “**儲けのルール2**” 成功する天職・ビジネスの選び方 **弱者の商品戦略**

～あなたの「天職」なんですか？～商品もお客も同じ、なおかつ、それが好きが一番成功率が高くなる、商品は異なるが、お客は同じが2番目に成功する。
～私は100人以下の会社を経営戦略先と決め、お客さんは中小企業の社長です。
～評論家の云う事を聞かない、強い競争相手のいない市場規模が小の所に集中。
～目指せ！小さなナンバーワン～何で勝負するか、何でNO1になるか決める。
～大企業がバカにする業種・商品を狙え！健康食品は大企業で本気にやれない

～同業が弱い業種は勝ちやすい～営業・経営のやり方に思い切った革新をする
客層をむやみに広げない、〇〇専用になると、競合が少なくなりお客が見える
商品を「価格」「サイズ」「用途」「客層」等細分化で商品のヒントが分かる

「5～50万円の中古車ディーラーに切り替え年商を2年で2倍2億の借金返済」

～アート引越センターは下請け運送会社で親会社から切られ屋根付きの車1台
のみとなり引越し業に転業、屋根付きトラックの写真を電話帳に載せたら
仕事が沢山舞い込んできた、お客の主婦に聞くと近所に荷物が見えないから。

「古い業界のやり方を変え・常識を破る、それだけでも新しいチャンスが広がる」

～やっちはいけない2つの事～商品の数を増やさない（商品が変われば客層が
変わり、売り方も変わる、健康機器や健康食品は女性客が中心）多角化しない。

👉 **“儲けのルール3”** 成功する事業エリアの選び方、

～商品戦略より重要なエリア戦略～商品3分に売り7分、売る事に力を注ぐ！

～米国にはないエリア戦略～日本独自のエリア戦略、地域共同体、人的結びつき

～お客が多い所は敵も多い、戦闘力は2乗になり弱者を襲い都心部の営業不利

～保険営業の場合～日生の九州4千人の外交員でN01レディは人口2万の平戸

～創業4年目の住宅リフォーム業～誰もいかない場所、不況下でも年商25億円

～都市なら盲点・死角を先ず狙おう～都市の周辺部か郡部で先ず得意先を作る

～**営業エリアは狭くしよう**～移動時間メーカー50%卸売り 40%業務用販売 35%

① 移動時間～自社から得意先、得意先から得意先までの時間、帰社迄の時間

② 社内時間～計画や企画、資金準備、伝票整理、会議、打ち合わせ、経理

③ 面談時間～お客と会っている時間、お客への電話、FAX、ハガキ、メール

町の小さな不動産会社の場合で営業エリアを100分の一にして年商3倍の例

「住宅リフォームで営業エリアを1歩でも出たらクビ、車で片道15分の範囲」

「ローソンは全国制覇優先、セブンイレブンは出店エリアを絞り・利益4倍」

👉 **“儲けのルール4”** 成功する客層の選び方～**弱者の客層戦略**

～売る相手は絞る～「誰にでも売る」は強者の戦略、会社、個人、男・女売り

「旅行代理店が70歳以上の熟年層にターゲットを絞り急成長し東証2部に上場」

～弱者は、大手が本気にしない客層、あなたの顔と性格に合う、中小企業狙い

👉 **“儲けのルール”** 成功するお客探し～**弱者の営業戦略**

～どの営業方法がピッタリか？法人・個人、新規、ルート、訪問、店頭、通販

（FAX・チラシ・電話）組織販売（ネットワークビジネス＝化粧品・健康食品）

～小売り直売の狙い目は、地方の小さなチェーン店、単独小売店、既存ルート

～エンドユーザーに直販＝後発のポーラやノエビアは販売員からユーザー直販

～新規開拓ではノイローゼになる人が続出～100件で話してできるのは1件程度

“断られにくい「再度訪問式」の営業～初回は情報収集・見込みある先を再訪”

～営業は質より量～エリア戦略で訪問先を絞り訪問件数をライバルの3～5倍に

～訪問以外で金をかけずに見込み客を集める～人脈、チラシ、インターネット
(明太子の老舗ふく屋は業界初の年商1億円を達成“リリース・ステーション”
を使えばマスコミ関係者約6500人に無料でメール可) ホームページは常識

👉 “儲けのルール6” 成功するお客の育て方～弱者の顧客戦略

～お客とのコミュニケーション能力を高める～上手くいく仕組みを作る戦略

～リピーターの気持ちを掴む仕組み作り「筆者の会社は約8割がリピーター」

～3ステップ経営安定～お客に好かれ・気に入られ・ファンへとお客を育てる！

～初めての人に好かれる方法＝お客の立場で考え、不便や二度手間をかけない

～好かれる名刺のコツ＝社名・電話・FAX番号は大きな字で顔写真を入れる、

法人の種類は社名の後に、住所だけでは場所が分からない、名刺の裏も使って

ミニカタログ(自己紹介、趣味、人生の夢・目標等が効果的)

～入金お礼のメール・ファックスで信用度上がり、リピーターや顧客紹介大幅増

入金・買物先へのお礼は3%のみ 97%は買って貰っても送金しても知らん顔！

お客に感謝しよう！報・連・相はお客から！それだけでも気に入って頂ける。

～気に入られるハガキ戦略～入金・注文都度お礼、年4回の定期、感謝を態度に

👉 “儲けのルール7” 成功する為には長時間労働が不可欠、弱者の時間戦略

～世の中はお金か人間性か？一番いいのはお金持ちの人格者

～人生の成功公式＝素質×時間²＋過去の実績(100人の内20人で全売上の75%)

～才能や過去の実績がなくても時間は2乗作用が働くので人生は思いのままだ

人の3倍働くとは時間でいえば1、7倍(7×√3＝1日に12時間で必勝)

～成功者はみんな朝が早くほとんどが7時半迄、例外なく長時間労働している

成功した先人をみると、狭い分野で成功に比例した仕事時間を費やしている。

～上手な時間の使い方～簿記会計が好きでない人は夜学に行き読書も500時間

(あとがき) 今回の本の共同執筆者(成功事例の取材) インタークロス栢野
わたしが竹田先生との出会いは平成3年、その半年後に私の実家が連帯保証を
1億円かぶり、急遽福岡にUターン、家等すぐに売却、竹田先生のセミナー
に参加、借金の残債1500万円は独立後2年で完済、3年前からは“目指せ！
ミニ竹田陽一！”を公言し、独立者や小企業を対象とした経営相談、販売促進、
取材をしています。登録会員約900人、毎回のオフ会参加者約100人とバック
のない独立系の異業種交流会として九州では最大級になっています。