

実録、小さな会社の戦い方（1）はやぶさ2・603号 2023年6月2日（金）

%company%

%free1%

%free2%

%name_sama%

■中小企業経営者列伝、第7弾。5回シリーズ

実録、小さな会社の戦い方

ユーザー475,951社（2023/5/2現在）

中小企業のITコストを削減できる、

クラウド業務系ソフトの雄『フリーウェイシリーズ』をつくり上げた

株式会社フリーウェイジャパン代表取締役 井上達也氏

<https://freeway-japan.com/>

◆第1回 社長はそうそう甘くない

◆第2回 「大きい会社」に勝つための小さな会社の戦い方

◆第3回 戦国大名が国を大きくするための施策を採る

◆第4回 成功する社長にはタイプがある

◆第5回 私からみなさんへ

~~~~~

私はフリーウェイジャパンという会社の社長で井上達也と申します。

フリーウェイジャパンの名前は知らなくても、

無料で使えるクラウドの経理、販売管理、給与計算システムの会社

と言えば知っている方も多いと思います。

私は29歳で起業し会社を30年以上経営してきました。

創業当時は、自称実業家ですが、その内情はひどいものでした。

一所懸命、朝から朝（晩ではありません）まで仕事をしてても儲からない。

お金を持ってトズラした人やお金を払わない昔の先輩、

そして言いがかりをつけられて仕方なくやらされた仕事、  
そんなことばかりの毎日でした。

しかも、設立してしばらくは儲からない状態が続いていたのです。

社内にコピー機がないため、  
コンビニで嫌がられながら、DMチラシを10時間以上連続コピーをして、  
それが終わるとワンルームの会社兼自宅に戻ってカタログの三つ折り。  
指紋もなくなりました。

しかし、なけなしのお金でDMを送付しても、まったく電話が鳴らない。  
その後はDMを出そうにも切手が買えず、犬にほえられ、防犯ライトに照らされながら、  
毎日真夜中に原付バイクでポスティング。

また、凡人でもできるなんていう言葉にしがみつき、  
図書館でマーケティングの本を読みあさりあらゆるテクニックを学びました。

でも全然、儲からない。  
ついに280円のノリ弁当を買うお金さえない。

毎月、月末に近くなると支払うお金がなくて鬱状態になり、  
このままやってもダメなんじゃないかといつも不安と閉塞感にさいなまれていました。

会社を設立してから数年後、定期検診を受けるお金の余裕ができて、病院に行くと  
「胃潰瘍が自然治癒してますね」とお医者さんに言われました。  
お金のことが毎日気になって胃潰瘍になっていることすら気づきませんでした。

そんなこんなで30年以上も経ちました。

いまでは社長でございと偉そうに名乗ってはいますが  
実態は泥臭くあがき、あーでもないこーでもないと一所懸命にやってきた  
積み重ねた時間で得られた結果なんです。

世の中を見渡してみても中小企業の経営者向けの  
中小企業の会社経営の仕方を書いた本がありません。

日本にはマーケティングの本、つまり「ものの売り方」の本はたくさんあります。  
ところが、本当の意味での会社経営の本はほとんどありません。

サラリーマン時代には困ったことがあっても、  
先輩や上司に聞いて指示に従えばよかったのですが、  
起業したらその手は使えません。

会社を設立すると最終的な意思決定者が自分になります。  
失敗したら責任をとるのは自分です。  
トラブルったら謝りに行くのも、お金を支払うのも自分です。

私が29歳で起業した時に一番困ったのは「聞く人が誰もいない」ということでした。

実績のない会社、小さな会社はもう  
スタート時点で大きな会社とは待遇がまったく違うのです。  
大きな会社では当たり前なことは、小さな会社では当たり前ではないのです。

そこで私は10年前  
小さな会社はどう行動したら良いのか、どう戦ったら良いのかを  
「小さな会社の社長の戦い方」という本と  
「小さな会社の社長の勝ち方」の2冊の本にまとめて出版させていただきました。

おかげさまで反響をいただいて、当社のユーザーが増えるきっかけの一つになった本たちです。

今回、はやぶさでの連載のお話をいただいて  
改めて中小企業の社長に向けて「経営」の話が出来る良い機会であり

私がして来たようなご苦勞をされている同志の方たちへ  
エールを送らせていただくとともに  
来週から4週に渡って、前述の2冊の本のエッセンスをお届けしたいと思います。

これからしばらくの間、お付き合いいただけたら幸いです。  
歯を食いしばって、石に食らいついてでも勝利をもぎ取りましょう。

株式会社フリーウェイジャパン代表取締役 井上達也氏  
<https://freeway-japan.com/>

編集：はやぶさ2 編集長 MRC 岩下一智

いかがでしたでしょうか？

次回は

中小企業経営者列伝、第7弾。5回シリーズ  
実録、小さな会社の戦い方

ユーザー475,951社（2023/5/2現在）

中小企業のITコストを削減できる、  
クラウド業務系ソフトの雄『フリーウェイシリーズ』をつくり上げた

株式会社フリーウェイジャパン代表取締役 井上達也氏

第2回 「大きい会社」に勝つための小さな会社の戦い方

を、お届けいたしますので、楽しみにしててくださいね。

◆経営の問い合わせ等は <https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>  
2営業日以内に、ファスト・回答を差し上げます。

担当：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。

kazu\_zohan@hosbiz.net

■新刊のご案内

満を持してのamazonデビュー！

Captain 平本の渾身を込めた集大成版

近年まれにみる小規模企業経営の「正論」を述べる骨太の経営書！

乞う！ご期待！！

詳しくは臨時増刊号で！

~~~~~

バックナンバーは下記の URL を確認してください。

■ #602号・・・23・05・26（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、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしくお願ひします。

◆次号 第604号 23・06・09（金）は、

中小企業経営者列伝、第7弾。5回シリーズ  
実録、小さな会社の戦い方

ユーザー475,951社（2023/5/2現在）  
中小企業のITコストを削減できる、  
クラウド業務系ソフトの雄『フリーウェイシリーズ』をつくり上げた

株式会社フリーウェイジャパン代表取締役 井上達也氏

第2回 「大きい会社」に勝つための小さな会社の戦い方

をお届けいたします！（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（100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>

◆はやぶさ・に関するお問い合わせ・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%