

%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

~~~~~

第4回 成功する社長にはタイプがある

目次

- ▶成功する人とならない人の違い
- ▶成功するための3つの貯金

成功する社長の性格には共通点があるような気がします。  
もしかすると成功への道を歩き出すと自ずと行動が変化していくのかもしれませんが。

まずは、成功する人としらない人ではどこが違うのかを見ていきましょう。

#### ▶成功する人としらない人の違い

よくあの人は成功したとかダメだったとか語る人がいますが、

そもそも成功とは何かを考えてみたことはありますか。

成功という言葉はとらえる人によりかなり異なってくると思います。

では成功する人としらない人の違いを語る前に、成功とは何なのかを考えてみましょう。

世の経営コンサルタントが良く言う言葉で、「目標」、「戦略」、「戦術」という言葉ありますが、私はこの辺のことについて、実はあまり興味がありません。

何が「戦略」で、何が「戦術」かといったことは、言葉遊びにすぎませんし、「理念」というのも何やら曖昧なものです。

私がここで言いたいのは、「目的」です。

「どうして社長をやっているのか、何の目的のためにやっているのか」という事です。

「理念」に似ていますが、「目的」はもっと具体的なものです。

- 目的を達成するために、目標を決める
- 目標を達成するために、戦略を決め、戦術を決める……

まず目的をきちんと決める。

最終的にどうしたいのかという目的を明確にすることが重要だと考えています。

「目的」と「目標」、「戦略」と「戦術」は、ピシッと1本でつながっていない仕事は、何だか居心地が悪いものです。

大事なのは、本音で目的を決めることです。

そうでないと、会社として何をすべきで、何をすべきではないのか、という基本的なところでブレが生じるということです。

「頑張っているのに何か閉塞感がある」

「達成したのに高揚感がない」

こういうふうに感じている社長は、

失礼ながら、たぶん目的がブレているか、目的を決めていないのです。

まずは目的をきちんと定めて、その目標にまい進する。  
そして目的が達成されたとき、それが成功と言えるのだと思います。

成功するために一所懸命頑張っている社長が、  
実はいつの間にか回り道をしてしまっている場合があります。  
単にお金を稼ぐための「多角経営」をしてしまっているということです。

今の事業がうまくいかないために、多角経営という罠にはまりこみ、  
さらに窮地に立たされる社長を私はたくさん見てきました。

こういう回り道のお金儲け、アルバイトのビジネスは前述した「自分の目的」とは異なりますから、  
真剣になれません。  
また、そのビジネスで培われた人間関係も最終的には必要のない人脈です。  
だから大切にもしません。

間違っただ道に入り込まないようにするには、  
ビジネスを構築するときにはっきりとした道しるべをつくり、  
ロジカルに「自分の道」を確認しながら、用心深く進むことが重要です。

社長業を長くやっていると、少しお話をただけで、伸びる人が伸びない人、  
つまり成功するかしないかが何となく分かります。  
伸びない社長に共通しているのは、そういう社長は「頑固である」という事です。

「頑固」は厳密に言うと「目標への頑固」と「手段への頑固」の2種類があります。  
そのまま「成功する頑固」と「成功しない頑固」と言い換えてもいいでしょう。

ウィンドウズ98が発売された頃のお話です。  
ある小さなパソコンメーカーの社長に「もっと売れる会社名にしたらどうですか」と提案したことがあります。

「会社名の最後にジャパンとつけてみたらどうかしら。海外のメーカーみたいな感じがしますよね。  
世界を目指すという意味でも意義があります」  
とお話ししました。

そうしたら2週間くらいして

「会社名変えました。マウスコンピュータージャパンという会社名になりました」と連絡が来て私はビックリしました。

この社長は上場企業、MCJの高島会長です。  
成功する人はとにかく素直でまっすぐな人が多い気がします。  
みなさんも目的には頑固に、手段には柔軟に対応してみたらいかがでしょうか？

私も、前職はオフコンメーカーに勤めていたため、  
設立当時はとりあえず日銭を稼ぐため、毎日一人でオフコン用のフロッピーやトナーを売り歩いていました。

しかし、何ヶ月たっても、売れるような兆候はまったく現れません。  
さすがに焦りました。一念発起し、DMを出して宣伝することにしました。  
思い立ったらすぐ行動するのが、私の流儀です。DMを1000通出しました。

そのチラシでは、1週間で3本の電話があり、数箱分のフロッピーが売れました。むろん、大赤字です。  
私はDMをはがきに切り替えてみることにしました。数は前回と同じ1000通。  
はがきDMで注文してくれた会社は、たったの1件という惨たんたる結果だったので。

DM作戦で失敗した私は、最後には切手を買うお金もなくなりました。  
そこで夜中の12時すぎまで会社のルーチンワークをしてから、  
500Cの原付バイクに乗って、交通量の少ない午前1時から3時までチラシの配達をすることにしました。

午前9時に起きて仕事を開始し、午前3時に寝るという1日18時間労働です。  
これを3年間、夏の日も冬の日も毎日欠かさずやりました。  
その結果、社長である私の年収は3年間ずっと、180万円でした。

狭い部屋の中で、冷たくなったコロッケを食べながら  
「どうして30歳もすぎて、ノリ弁当ひとつ買えない人になってしまったんだろう」と悲しくなりました。  
当時は祖父の葬式にも出ませんでした。  
仕事が忙しかったわけではなく、仕事をしていない自分が怖かったからです。

私が独立した頃はバブルの頃で、会社を辞めて独立する人が続出し、  
最終的に私を含めて二十数人の社長が誕生しました。

現在、その社長たちはどうなっているのかというと、数名だけが現在も社長をやっています。その他の人はほとんど再就職しました。中には、行方不明になった人や亡くなった人もいます。

フリーウェイジャパンは、今でこそ最大手の業務クラウドシステム会社として40万ユーザーを抱える大手企業とされていますが、会社設立当時はとにかく24時間働き、何でもやりました。結局、いなくなった人たちは自分に甘かったんだと思います。

成功して生き残るには近道はありません。とにかく24時間仕事をし続けることです。そこまでやれば必ず活路は開きます。

#### ▶成功するための3つの貯金

起業してもすぐに成功をおさめられる人はほんのわずかです。会社経営で成功するために必要なことは多々ありますが、最も重要なのが「信用」「知識」「お金」です。成功している人は必ずこの3つの貯金をしています。

いつも約束を破る人が、ある日「お金を貸してください」とあなたの前にやって来ても、お金を貸さないですよね。

一方で、いつもきちんと仕事をしている人がたまたまミスをして謝りに来たとき、あなたは怒りませんよね。

信用とはそういうものなんです。

信用は積立保険みたいなものです。なかなかすぐには貯まりません。

ですから少しずつこつこつと信頼される行動をとり、信用を積み立てていくことが必要です。

お金の貯金は増えたり減ったりしますが、信用の貯金は一度とり崩すと二度と信用が戻ることはありません。

不思議なことなのですが、成功すればするほど世界はなぜか狭くなってきます。

初対面の社長に、何人かその業界の人の名前を挙げると、たいていひとりふたりは共通の友人がいます。

今、私は会いたい人がいた場合、ふたりほど経由すればたぶん誰にでも会うことができると思います。

前職でただの営業マンだったころには考えてもみなかったことです。

長く社長をやればやるほど、知り合いの知り合いは知り合いといったように、世界がどんどん狭くなっていきます。

だからよい評判も悪い評判も一気に広がります。

ですから自分だけ儲ければ、他の人はどうでもよいといった天に唾を吐く行為は最終的に自滅行為につながります。

私は会社を設立してから現在までに、3000冊以上の本を読んできました。

主に経済や経営、マーケティングを中心に読み、

その周辺知識として日本を動かしている大きな流れ、銀行、郵便局、農協、宗教について学びました。

また、日本人に不足している世界史の知識も、国際社会を理解する上で必要だと感じて学びました。

様々な本を読み進めるうちに「そうか、あのときダメだったのは偶然じゃなかったんだな」ということもわかってきました。

「知恵や才能はDNAで決まっている。経験を積むためには時間がかかる。

今、自分の力で確実にできることは、たったひとつ。いかにたくさんの知識を得るかということしかない」

そう腹を決めて、図書館に通い続けました。

そうこうしているうちに、いつの間にか月に20冊以上のペースで本を読むようになっていました。

この乱読のおかげで、今では1冊読むのに2時間もあれば足りるようになりましたし、

著者の間違いを指摘できるようにもなりました。

これからのビジネスは知能戦です。

頭のよさを変えることはできませんが、知識は努力でどうにかかります。

知識がないとチャンスが来てもチャンスをつままえられません。

いやチャンスが来たということにさえ気づかないかもしれません。

私がもしこのとき、本をたくさん読んでいなかったら、

たぶん今、会社を経営していることもありませんし、この本を書いていることもないでしょう。

とにかく本を読み、知識をたくさん蓄えておくことは経営者として必須です。

お金の貯金の大切さは、みなさん身にしみてわかっていると思いますので、

会社経営というのはどうもストックでもフローでもないんだということをお話ししようと思います。

どちらを選ぶというのではなく、顧客に売りながらサポートで地道に移ぐ、

つまりフローで売りながらストックを増やしていくということが成功する秘訣です。

では、ストックとフローを併せ持つ会社とは、

具体的にどんな会社かというとキャノンやリコーのような会社です。

両社はコピー機の販売によるフロー収入と  
カウンター料金というストック収入の両建てで商売を行っています。  
会社を存続されるためのフローの売上と会社を安定させるためのストックの売上が絶妙です。  
地道に、ゆっくりと「稼ぎながら着実に積み上げていく」、これが重要です。

たとえば「光通信」という会社があります。  
見た目は完全なフロー会社、イケイケドンドンのような会社に見えますが、実は堅実な会社です。  
光通信はコピー機とか携帯電話、生命保険など、契約時のフロー収入と  
利用料金のストック収入があるビジネス、  
つまりストックとフローが両建てになる商売にしか手を出しません。  
メーカーと交渉するなどして販売店でもストック収入を増やすことは可能です。

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5回 私からみなさんへ

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](mailto:kazu_zohan@hosbiz.net)

■新刊のご案内

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！

『合本主義「義利合一」の時代がきている』

近日発売！！次報を待て！

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。

■ #605号・・・23・06・16(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  
よろしく申し上げます。

◆次号 第607号 23・06・30(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5回 私からみなさんへ

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%