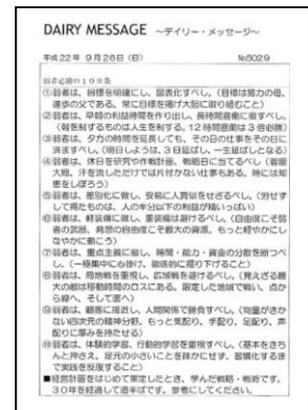


今さら聞けない#73・「弱者の戦略」

1. 弱者必勝の10カ条

右掲は広島の木原先生が社内向けのディリー・メッセージで平成22年（'10年）に書かれた「弱者必勝の10カ条」です。

- ①弱者は、目標を明確にし、図表化すべし。（目標は努力の母、進歩の父である。常に目標を掲げ大胆に取り組むこと。）
- ②弱者は、早朝の利益時間を作り出し、長時間喜働に徹すべし。（朝を制するものは人生を制する。12時間喜働は3倍必勝）
- ③弱者は夕方の時間を延長しても、その日の仕事をその日に済ますべし。（明日にしようは、3日延ばし、一生延ばしになる）
- ④弱者は、休日を研究や作戦計画、戦略日に当てるべし（着眼大局、汗を流しただけでは片付かない仕事もある。時には知恵をしぼろう）
- ⑤弱者は、差別化に徹し、安易に人真似をせざるべし。（労せずして得たものは、人の半分以下の利益が精いっぱい）
- ⑥弱者は、軽装備に徹し、重装備は避けるべし。（自由度こそ弱者の武器、発想の自由度こそ最大の資源。もっと軽やかにしなやかに働こう）
- ⑦弱者は、重点主義に徹し、時間・能力・資金の分散を断つべし。（一極集中に心掛け、徹底的に掘り下げる）
- ⑧弱者は、局地戦を重視し、広域戦を避けるべし。（見えざる最大の敵は移動時間のロスである。限定した地域で戦い、点から線へ、そして面へ）
- ⑨弱者は、顧客に接近し、人間関係で勝負すべし。（物量がきかない四次元の精神。もっと気配り、手配り、足配り、声配りに厚みをもたせる）
- ⑩弱者は、体験的学習、行動的学習を重視すべし。（基本をきちんと押さえ、足元の小さいことを疎かにせず、習慣化するまで実践を反復すること）



2. 「局地戦法」の限界

右掲は前項のディリー・メッセージの筆者故木原先生です。株式会社マルコシというリフォーム会社を運営されており、[HP](#)を参照すると'65年にプロパングス業者としてスタートされています。

当時は、ランチェスター戦略が流行して「弱者の戦略」に共感する経営者が多く、例えば、個人店でもご夫婦が頑張っでビルを建てマンション経営している方がいるのですが、家族ならではの労働環境で、奥様の頑張りで繁栄しているケースが多かったのです。

木原さんの会社も古参の方々も木原さんに信奉して我武者羅になって働いたと伺っていますが、時代が変わって「我武者羅」は死語になり、長男の方に事業承継を考えておられましたが、意見が合わず、次男の方が後継者になっておられます。このような苦しい思いの時に「弱者必勝の10カ条」を書かれて、末尾に

「経営計画をはじめ策定したとき、学んだ戦略・戦術です。30年経過して道半ばです。参考にしてください。」

と書かれています。（寂しさが滲み出ています）

最近では「ふてほど」と言いますが、現在、中小企業で繁栄している会社の多くは「弱者の戦略」を掲げて我武者羅だったお陰で財をなしたのですが、木原先生の会社も代変わりの時期に来ていて、若いご子息たちとの葛藤があったように思います。その後継者も「第2創業」を果たすには「弱者の戦略」がキーになりますが、「一点突破」と簡単に表現しますが、実際は、資金的に余裕があっても厳しい覚悟が必要なので、創業者の強烈なオーラを発揮できずに、社員の個性に依存する局地戦法から広域のマーケティング型に変遷されています。



3. 故木原先生に学ぶ

木原先生との出会いは‘94年の船井総研客員経営コンサルタント養成学校でした。既に、リフォーム業界では東のオクタ、西のマルコシと言われる程にユニークな経営スタイルで船井総研のモデルになっていたのです。従って、私たちとは別格の方で近寄りがたいオーラを発揮されていました。スクールは毎週金曜日の晩でしたが、先生も参加されていました。

私と先生との接点は「[AMIコンサルティング Fresh&Hot 情報通信](#)」を平成8年4月に発信して月2回、先生にも Fax 一斉同報で送っていたのです。約1年経過して、船井総研の手伝いで鳥取県倉吉のHCとご縁が出来て、リファレンス・カンパニーとしてマルコシを見学された際に、当方からの申し出も快く応じて下さったことから、ご縁が深まり先生から「ディリー・メッセージ」が毎週届くようになったのです。先生は「凡事一流」とおっしゃっており、自社でも独自のタブレット版を発行されていたので共通する点があったのかも知れないと思っています。

しかし、(株)マルコシの[HP](#)を参照すると‘86年に地域情報紙【フォーラム新聞】創刊号を発行されていますが、「[マルコシ60周年記念イベント](#)」の告知(212号)で残念ながら最終号になっています。当初は、「弱者の戦略」の最大武器として、地域限定して手配りされていたものですが、どうやら、時代の流れで広域化した告知に変わったようです。私が最後に訪問したのは[2015年3月14日](#)で、その時、ミニ勉強会していますが、新社長は参加されずに不協和音の一端を垣間見たように感じました。木原先生は相談役になっておられ、将来、弊社の事業承継の在り方を感じたのです。

木原先生は[平成18年2月](#)に他界されました。数度のガン闘病を克服されましたが、とうとう力尽きられた感じで81才との事です。先生から「人生、百歳は古来稀なり、九十は奇とするに足り無し、八十は大いに為すべし、七十は得ること多し」と教わり「百歳現役」を掲げています。男性の場合、百歳の生存率は約2%との事です、可能性のある限り「本気」でアンチエイジングに励みたいと思っています。

4. 創業者の想い

何事も最初に取り組む方の努力は並み大抵では成功がありませんが、創業時に賛同した社員と一緒に木原先生のように「弱者の戦略」に徹したのです。例えば、手芸卸のK社のS専務は、創業の頃、大阪からトラックに満載した商品を名古屋までの道中に売り切らないと大阪から運ばれてくる商品が載せられなくなったと話されていました。全国キャラバンをされたので、要所々々に大阪から荷物が届くようになって高プレッシャーのシステムだったとの事です。このような創業時の頑張りがあった得意先が増えて行くのです。

弊社も小さいながら同じような創業時の頑張りがあり、例えば、運よくお客様に恵まれたり、逆に、「9.11テロ事件」のような逆風に晒されたりしながら、何とか頑張っただけで今日に至っています。その間に事務所のローンを完済しており、微々たる財産ですが蓄積できています。私自身は故福井社長から「期日前返済」ということを躰けられていましたが、木原先生の「弱者必勝の10カ条」にも②や③で同じ趣旨のことを書かれています。特に①の「目標」を立てることを強調されていますが、朝出勤してから「今日、何しよう」と考えるようでは心もとない限りです。④の休日でも仕事のことを考えろという点は今の方々には「ふてほど」と拒否されます。

私自身は、11年前に妻に先立たれており、[966号](#)で紹介した三波春夫さんの「男の峠道」にある「よかったな よかったな お前と二人で よかったな」と喜びを分かち合うことが出来なくなっています。また、自宅と事務所を往復するサイクリックな生活スタイルで、ドンドン行動エリアが狭くなっています。昨年12月に廃車して6段変速の自転車が移動手段で、片道5kmが限界のようになって来ています。気持ちは若くても体力の衰えは逆らえないのですが、出来るだけ「新しいこと」に興味を持つようにして積極的にアンチエイジングに励みたいと思っています。私も木原先生と同じ相談役、最後まで自分らしさ貫きたいと思っています。