

善き本を介し善き出会い

経営の羅針盤を得る

起業して間もない頃、資金繰りやトラブル対応に追われ、打開のヒントをつかもうと経営書を読みあさった。そんな時、書店でふと手にしたのがランチェスター経営の指南書『小さな会社のすごい社長!』（羽山直臣著、フォレスト出版）だった。

内容に感心しつつ最後のページをめくると、帯紙に書かれた著者の住所「福岡市」に目が留まった。近くに住んでいるのなら、著者から直接この本の奥義を学びたい。本を買ってすかさず羽山氏を訪ね、研修を受け入れていただいた。この本を紹介した出会いがランチェスター戦略を知り、経営の羅針盤を得る大きなきっかけとなった。

羽山氏からは半年間にわたり、ランチェスター戦略に基づく顧客管理や営業活動、従業員教育、競争目標設定など、すぐにも実行できるような数多くの経営



ノウハウを教えていただいた。研修で使用したテキストは今でも私の宝物だ。読み返すたび新しく気付くことがある。

その戦略は「弱者の戦略」といわれ、競合や市場を限定することが要諦の一つ。我が社の場合、トレーラの重量物輸送と冷凍・冷蔵車の食品輸送から撤退し、箱車の一般貨物輸送を主戦場にした。直荷主が多かったため求車求荷ネットワークを活用し、取り扱い事業が広がった。取り扱い事業で

は「九州から関西に戻る車の求荷斡旋で日本一」と目標を絞り、社員一丸で努力した結果、見事達成した。

サービスと顧客に対して戦略を持ち、地道な努力を重ねたことで「小さなナンバーワン」になることができた。また、信頼され選ばれるための仕組みづくりを要とする教えを忘れないため、企業理念は「親切が先商いは後」に決めた。善き人、善き本との巡り合わせに感謝している。

(福岡県宇美町)