



## 竹田陽一の独立起業物語

【マル秘メルマガ】より

3通目

### ランチェスター法則との出会い

#### ◆6. ランチェスター法則との出会い

ここまで読まれた方の中には、私がなぜこんなにランチェスター先生の墓参りにこだわるのかそれについて知りたいはずでしょうから、まずはそのことについてお話しておきましょう。

私は企業調査会社の東京商工リサーチに勤めていて、中小企業の信用調査と倒産会社の取材、それに営業の仕事をしていました。

1973年6月、福岡市の博多駅前で開かれた、あるセミナーに参加しました。講師は田岡信夫先生、テーマはランチェスター戦略。

話の進め方と内容がとても良かったので、すぐ田岡先生のファンになりました。

私はその10ヶ月ほど前から、得意先サービスの一環として「危ない会社の見分け方」の講演を始めていて、その時までには20回ぐらい講演をしていました。

このような事情もあって、講師としての話し方と、話す内容の組み立て方には、ひととき関心が高かったのです。

それにランチェスター法則の公式が、私が大好きな電気の法則と同じだったことと、法則を考えついた日が10月2日で、これが私の誕生日と同じであることも加わってランチェスターの法則がとても気に入ったのです。

田岡先生の講演が終わったあとすぐ講師の控え室に押しかけるとともに、写真も一緒に撮らせてもらいました。このときが自称弟子入りの日となりました。

この日以来、田岡先生が福岡でセミナーを開かれるときは可能な限り出席していたばかりか、知り合いの社長をいつも2人から3人誘って一緒に参加していました。

田岡先生にすると自分が主催するセミナーで、2人～3人の参加者が増えることは都合が良いので、田岡先生とは特別に親しくさせて頂き、時間があるときは夜の中洲も一緒に行きました。

#### ◆7. 君はクビだ

1976年6月、田岡先生の薦めもあって、1冊目の本「危ない会社」を出版することができました。満37歳の時です。

自分が書いた本が全国の書店に並んだことはとても嬉しく、お祝いもしてルンルン気分でした。

講演をしていたこともあってこの本は25,000冊売れ、そのうちの半分は福岡県内で売れたことから、「危ない会社の竹田さん」と、福岡では有名人になりました。

ところがこれが原因で私は会社を解雇されそうになりました。

東京の部長は3冊も出版しているのに、私はダメだということです。サラリーマン社会には良くあることで、今思えば別にどうということはないのですが若かった私は悔しくて涙を何度となく流しました。始末書を出した事で、どうにかクビは繋がったのですが、これが原因で社内の人間関係がひどく悪くなりました。

こんな会社には長く勤めたくない。よし、独立して自分で経営を始めようと決心しました。

しかし十分な準備をしないまま独立したのでは、自分自身が危ない会社になってしまいます。

これではシャレにもなりません。

それに私は定年迄その会社にいるつもりでいたのと、気が小さかったのもあり、「エイ」と一気に独立することができなかつたのです。

そのあと今後の人生をどうするかについて、時間をかけて計画を立てることにしました。

---

### ◆ 8. A-3用紙1枚のはかない人生

---

九州は全国の7%ぐらいの経済力がありますが、「危ない会社の見分け方」1つのテーマだけで独立したのでは、市場がすぐ一巡し、自分が危なくなるのははっきりしています。

それに独立のキッカケが企業調査会社をクビになりかかったことにあるのですから、独立した後、危ない会社の見分け方の講演はしないつもりでいました。

独立して経営を始めたあと年収2,000万円以上を確保し、きちんとした経営をするには「3時間～5時間」の話ができ、しかも他のコンサルタントにはない講演テーマを「3つ」は開発しておく必要があります。

まずA-3の方眼紙を買ってきました。

次にこの方眼紙に、1.5cmごと太線を引きました。

このあと左側の上から、自分の年齢を順番に書いていきます。

こうしたあと年齢ごとの枠の中に、何歳のときはどのようなテーマを開発し、何歳のときはどのようなテーマを開発する。

同じく起業するには資金があるので、貯金の計画も立てました。

A-3の方眼紙にこれらを書いていたとき、ふとあることに気づきました。

それは、自分の人生とはA-3の方眼紙1枚に納まる、極めてはかないものであるということでした。

こんなにはかない人生なのに、無能な上司の顔色を気にしたり、つまらない同僚の評判を気にして生きるなどとてもできない。

「よし、5年後の45歳で独立しよう」とその方眼紙の45歳の所に大きく書き込みました。

5年後の独立を決めたのには理由があります。

それは自分独自の考え方で、しかも他のコンサルタントに負けられないだけの講演テーマを「商品」として開発するには、メーカーの新製品開発と同じように5年はかかるからです。

これ以来、経営に関する本は毎月5冊から6冊買うとともに、良い講演があったら都合をつけては参加していました。

(続く)



ランチェスター経営(株)



〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8 チュリス薬院 301

TEL 092-535-3311 FAX 092-535-3200

メールアドレス customer@lanchest.co.jp HP <https://www.lanchest.com>