

栢野 克己 氏 講演

日時 平成21年12月15日

演題 **弱者の戦略**

会場 出雲市民会館3階会議室

栢野氏の体験

大学を出てオートバイメーカーに就職したがエリート意識過剰で自滅・引きこもり・失業・転職を重ねる・・・立ち上がるきっかけ・父親の病死・母親自殺・・・甘えが原因だった・・・やずや創業者との出会いで弱者中小企業のコンサルをすることになった。

成功者の経歴・・・倒産・犯罪投獄・夜逃げ・大病 などから ハングリーを体験
家庭環境の崩壊・親が受けた災難を子供もかぶった
裕福な環境からの創業は少ない・・・ボンボン育ちとなる
二代目系 顔にシワがない
創業者系 けわしい顔つき
親の成功・・・子供没落・・・孫が再興

*** 災難に遭ったら挫けず、試練、チャンスと考えて行動する**

今の社会 **厳しい環境に・・・今我々は鍛えられている**

経営人生

独立を目指すサラリーマン

何も考えず過ごすサラリーマン

大差が付く

経営意識を持って生きる

経営意識を持つ人を増やす・育てる

◎ **成功するためには**

- ・目標を持つ
- ・健全な金銭感覚を持つ
- ・夢を持つ
- ・アイデア
- ・パートナー

松下幸之助 氏の言葉

◎ **情熱**

熱意の有無と持続性の有無で決まる

◎ **誠意**

信用・信頼で人間関係は成り立つ

◎ **素直**

人の話をよく聞く、良い性格

人は **運** が9割・・・

自助努力が大切

感謝の言葉を使う

神様・仏様に・・・お願いするのでは無い・・・お礼の言葉・感謝の言葉を伝える

運を良くするためには・・・人に喜ばれる行動をすること

P D C A のサイクルを回す

*** 出来るだけ数値化して見えるように工夫**

Pプラン・経営計画は大切・・・Dドウ行動・・・Cチェック・・・Aアクションを起こす

経営計画書は魔法の書・・・優しくわかるように書く・・・朝礼で読む

計画書で社員を洗脳する・布教活動と同じ

小企業に於いては経営計画がないところが多い・・・良いところは学ぶ
やずやの現物経営計画書を回し読み・・・誰にでもわかりやすく書いてあった・・・
経営者は自分の思いをわかりやすく示す・・・社員を洗脳する・・・その日暮らしではダメ

・・・* **成功のためにはたゆまぬ研鑽を積む**

1. 夢系・・・夢を持つ・・・夢は必ず達成できる・・・
X
2. 戦略・戦術系 時代の変化に対応し戦略を練る・戦略戦術ミスをしないこと
X
3. 感謝系 感謝の意味を間違えたホリエモン・グッドウイル折口氏は失敗
ひとに感謝することは無論のこと・人に喜ばれる・ひとに感謝される行動をする
夢 x 戦略、戦術 x 感謝・・・バランスよく考えて実行

栢野氏の師匠 竹田陽一氏 ビジネス モデル

- ① 商品戦略・・・何を売るか・・・大手や簡単に人がしないこと・手作り、格好は悪いが
- ② 地域戦略・・・どこで売るか・・・大手の入らない場所・地域限定作戦
- ③ 客層戦略・・・誰を対象に売るか・・・大手は全体・・・中小は絞る・・・**接近戦を展開**
- ④ 営業活動戦略・・・どんな畑で売るか・情報発信の場は・HP・ブログ・メルマガ
- ⑤ 顧客戦略・・・信者づくり布教活動をどのようにするか
- ⑥ 組織戦略・・・どのような形態で活動するか
- ⑦ 財務戦略・・・お金、ケチ、無駄な金は使わない・・・貧乏・・・**健全な金銭感覚を持つ**
- ⑧ 時間戦略・・・早起き→掃除 **地域の掃除 長時間労働をいとわぬ、人より余計働く**

* マクドナルドは名ばかり店長で問題を起こした

日本電産・・・社是 ①すぐやる・必ずできるまでやる

②情熱 執念

③ハードワーキング

楽しんで儲かることは無い

メーカーでは5S運動(掃除・整理・整頓・工夫・躰)を実行している

お客さんの立場から会社を見て・行動を起こす

・・・アフターフォローの大切さが理解できる・・・お礼の葉書など・・・定期に送る

成功者事例

徹底したアフターフォローによるビジネス発展

情報の発信方法を考えたビジネス

老人年配者層をとらえたビジネス・・・相談にのる話相手になる

葉書による情報発信

早起き・掃除・ありがとうで子会社を黒字に・・・基本はコミュニケーション

商品選択で成功・・・写真そっくり人形の発売

自然食品の卵販売・・・一般の卵販売はスーパーの奴隷

全社員地域割営業・毎年の接近戦で生徒を集める自動車学校

最後に栢野さんは自身が使用されている財布の中を披露・・・夢・信条・行動・感謝など書いたモノが各所に入れてあり開くたびに脳を刺激し自己研鑽をされていました。