



竹田陽一の独立起業物語

【マル秘メルマガ】より

4 通目

独立するも計画は崩れる

◆ 9. 田岡先生の F C になることを決める

企業調査会社では入社して5年後に社内で1番になり、以来1位を守っていましたから、仕事はとても順調でした。

これ以外に、得意先の社内研修や商工会議所で講演をしていて、42歳になった頃には既に累計の回数が「900回」近くになっていました。

1000回ぐらい講演すると、経験から講演の進め方が上手になります。しかも同じテーマで何回も話していると、あるとき「ピカッ」とひらめくことがあったりして、内容が徐々に充実していくのです。

講演のテーマは、ランチェスターの法則を販売戦術力の高め方に応用した「営業マンの実力を3倍高める法」と、ランチェスターの法則を時間管理に応用した「利益時間戦略」の2つは、すでに何回も講演していたこともあって、6割ぐらいは完成していたので間もなく完成しました。

この2つ以外で、ランチェスターの法則を財務に応用した「弱者の財務戦略」とランチェスター戦略そのものの講演もしていました。

しかし、この2つともテーマの対象が大き過ぎるか難しいので、研究は思うように進みませんでした。

それでもテキストを作って実際の講演で使ってみると、参加者は退屈そうにするばかりか、説明している私自身も納得がいかない所がいくつも出てくるのです。

これでは商品にならないとすぐ解かります。

この状態で独立しても、2,000万円以上の収入を得ることは無理だと解ったので、独立を2年間延ばしました。

もちろん、決断力のなさ、勇気のなさもあります。

企業調査会社には、業績が良い会社の決算書と、倒産した会社の決算書の2つが手に入るので財務戦略を研究するにはとても良い職場でした。

こうしたこともあり、それから間もなく弱者の財務戦略が90%ぐらい完成しました。

しかし、ランチェスターの法則を経営に応用した「強者の戦略と弱者の戦略」は、どうしても自分独自のものができず、何回やっても田岡先生のマネになってしまいます。

これではうまくいきません。

そこで田岡先生と会った時に、「田岡先生の F C として九州で仕事をやらせてもらい、指導もして頂けないでしょうか。F C 料と指導の料金は話し合っただけで決めます。私がうまくいったら、あと何人が募集したらどうでしょうか」と、田岡先生に相談しました。

そのとき田岡先生は55歳でとても元気でしたが、「そうだなー、1日セミナーが何日か続くときつくなってきた。将来のことも考えるとそうするのも一つのやり方だね」と言われ、私が田岡先生の F C になるのを、承諾してもらったのです。

こうして1983年の5月12日、16年間勤めた会社を辞め、次の日の13日から講演を始めたのです。

6月13日には独立のパーティを開きました。

参加者は230人で、もちろん田岡先生も参加され、カラオケを2曲歌われました。

ところが私が起業したあと、3カ月もしないうちに田岡先生が入院されたのです。

5カ月後に一時退院されたのですが、すぐ再入院され、1984年11月23日、亡くられました。57歳の若さでした。

田岡先生が亡くなられたことで私の計画は根底から崩れたばかりかきちんとした指導は1回も受けられないままになってしまったのです。

そのとき私は1年間に300回の講演をしていたので、収入面では全く心配がなかったのですが、時間的にゆとりが持てなかったので、そのあとどうするか決めないままになっていました。

1年後、田岡先生の法事の知らせがありました。法事の知らせがあったとき、今後どうするか時間をかけて考えました。

そのとき「よし。イギリスに行ってランチェスター先生の墓参りをし、ランチェスター法則の研究をイチからやり直そう」と決めたのです。

田岡先生の1周忌の法事が終わってから2週間後の1985年12月9日、情報はゼロ同然でしたがイギリスに行きました。

そのときの事情は前に説明したとおりです。

(続く)

Lanchester

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>