



There are risks and costs to a program of action,
But they are far less than the long-range risks and costs of comfortable inaction.
(John F. Kennedy)

小さな会社やお店の経営を成功させる

効果性と能率性



起業独立研究会

www.middleage.jp

www.howtosuccess.info

はじめに

こんにちは、起業独立研究会の酒井です。あなたには既にお分かりの通り、経営者は「一生懸命に努力」しただけでは、誰からも認められません。経営者は現実のアウトプット = 収益を上げない限り評価されません。

そして、経営でのアウトプット = 収益は単に一生懸命に働いただけでは手に入りません。そのため事業経営の世界では働き者がいつも成功するとは限りません。むしろ、無目的に一生懸命働く「だけ」ではほとんど報われることはありません。

経営者が一生懸命に働いてアウトプットを実現する前提は「それが効果的な場合」に限られます。つまり、経営者の場合、「効果のない事を一生懸命」に行なってもそれは「自己満足」に過ぎません。

ここを間違えると「一生懸命のワナ」に陥ります。世の中には「朝から晩まで365日、一生懸命に働けば成功する」と思っている人が多くいますが、「効果のない事」を単に「一生懸命に行なう」だけでは経営者としては成功できません。

本レポートでは効果性と能率性について解説を行ないます。あなたが効果的なアウトプットを手に入れるための参考となれば幸いです。

起業独立研究会
酒井利夫

起業を成功させるための効果性と能率性

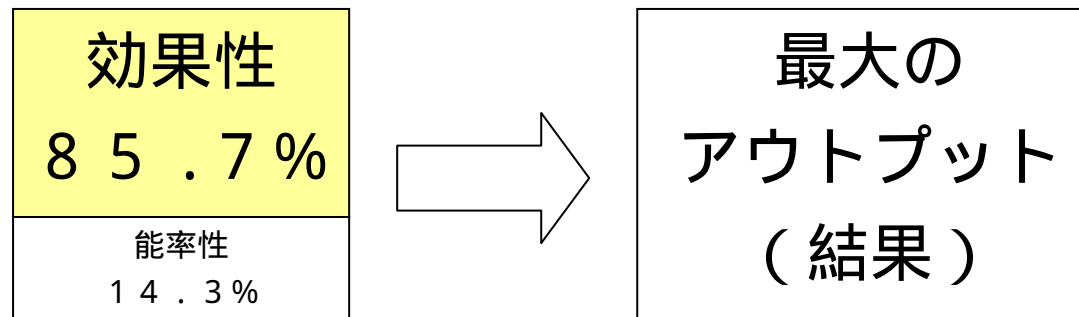
効果性と能率性

私達は社会経験を積み、理論的に物事を考える力のある小さな会社やお店の経営者です。世間知らずで、学生気分の抜けない20代の社会人ではありません。そのため「ビジネスが運や勘や根性で成功する」と考えている人はいないと思います。では、ビジネスはどんな要素で成功するのでしょうか。

まず、「最大のアウトプット(結果)」と「効果性」と「能率」の関係について少し説明します。経営にランチェスター理論を応用して経営指導を行い、日本全国の中小企業の業績を向上させることで有名な竹田陽一氏は、「最大のアウトプット(結果)をもたらす要因は、

効果性が85.7%で能率性が14.3%」と言っています。

(竹田陽一氏は「小さな会社・儲けのルール ランチェスター経営7つの成功戦略」「小さな会社 集客のルール」「小さな会社 社長のルール」「1枚のはがきでお客様を感動させる本」等のベストセラー作家でもあります。)

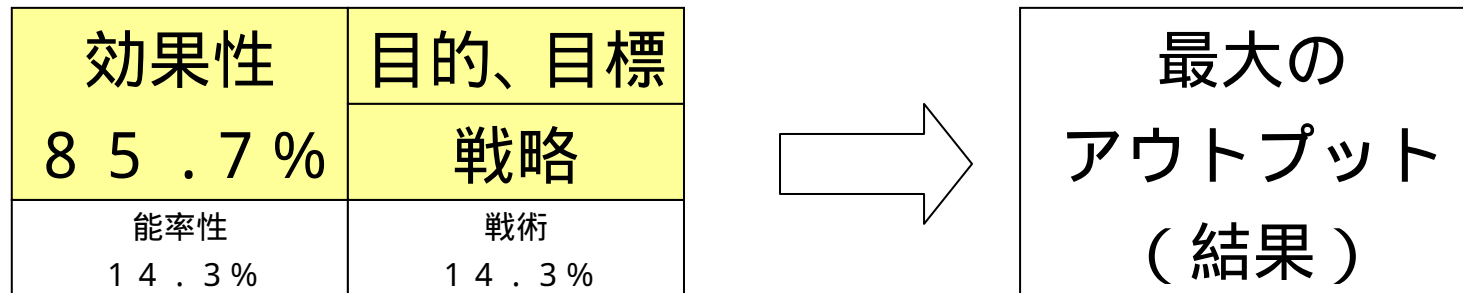


Copyright© ファーストアドバンテージ有限公司 2004 All Rights Reserved.

これら「効果性」「能率性」「最大のアウトプット」は一体何を意味しているのでしょうか？

「最大のアウトプット（結果）をもたらす要因は効果性が85.7%で能率性が14.3%」とは「結果に対する寄与度は効果性が85.7%で、能率性が14.3%である。」とも言えます。これは簡単に言うと、「どんなに能率を上げても、効果的でない事を行なっているのでは結果が出ない。」「結果が欲しければ能率性ではなく、効果性の高いことをしなさい。」ということになります。

私は竹田陽一先生から直接お話を聞いたこともありますが、「効果性」とは具体的には「目的、目標の決め方」と「戦略」になり、「能率性」とは「戦術」のことを表していると述べています。つまり、下図のようになります。



これは「アウトプット（結果）」を得るためには「目的、目標の定め方と、戦略に力を入れた方が結果が出やすい。」ということの意味しています。

経営におけるアウトプット

これを経営に置き換えると「経営のアウトプット」とは「収益」になります。「経営の目的、目標」とは会社の目的、目標です。そして、「経営での戦略」とは当然「経営戦略」になります。つまり、経営では「効果的な目的、目標の設定」と「効果的な経営戦略」に力を入れると、「最大のアウトプット（収益）」が実現しやすくなるということになります。

ちょっと観念的で難しい話になるかもしれませんが、ここでもう少し、「目的、目標」と「経営戦略」について考えてみましょう。まず「目的、目標」からです。私はよく起業志望者や中小企業の経営者から相談を受けますが、その時に「あなたは何がやりたいのですか？」「あなたはいつまでに何を手に入れたいのですか？」「あなたの事業の目的は何ですか？」という質問をします。そうすると「お金持ちになりたい」「能力を活かしたい」「幸せになりたい」という答えか「うーん、まだ良く分からない」という答えが返ってきます。

しかし、「お金持ちになりたい」「能力を活かしたい」「幸せになりたい」というのは「目的や目標」ではありません。それは単なる「思い」「願い」です。さらに「何がやりたいのか、何が欲しいのか良く分からない。でも、とにかく何かをしなくてはいけない、と思っている」というのは「目的や目標」を考える以前の段階です。

たどり着きたい場所や、行きたい場所が自分でもよく分かっていないのに、歩き出しても目的地には到着できません。それは起業でも同じです。「自分はどこに行きたいのか」「自分の能力で何を実現したいのか」これが明確になっていないと、「どこにもたどり着けずに、何も実現しない」のです。

起業志望者や経営者に

「あなたの起業（事業）の目的は何ですか？」

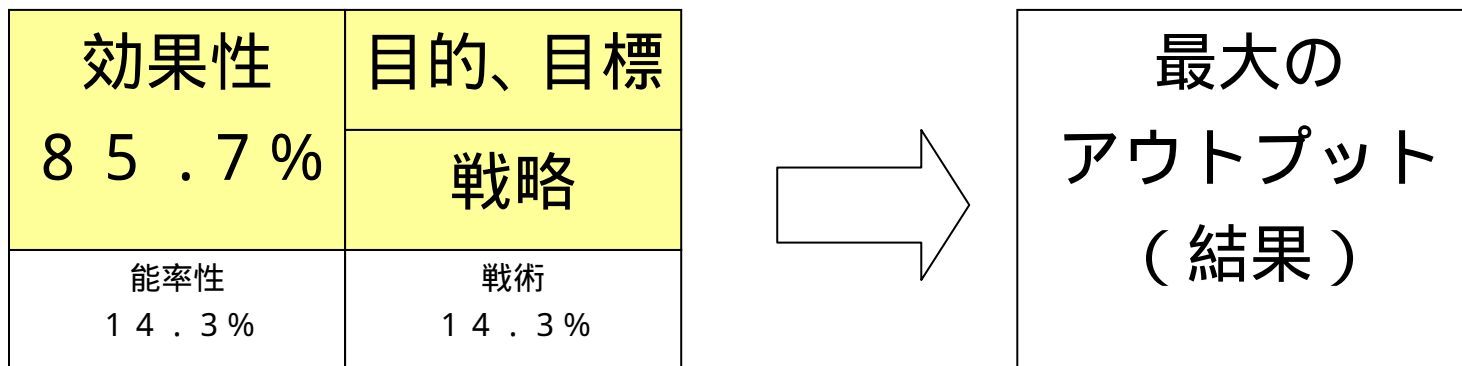
「あなたは10年後にはどんなビジネスをして、どれくらいの規模のビジネスを展開していますか？あなたは何故その目標を実現したいのですか？」

「10年後の目標を実現するためにあなたは5年後にはどんなビジネスをして、どれくらいの規模のビジネスを展開していますか？会社の規模はどれくらいですか？売上高と経常利益はどの程度を実現していますか？」

「5年後の目標を実現するためにあなたは1年後にはどんなビジネスをして、どれくらいの規模のビジネスを展開していますか？会社の規模はどれくらいですか？売上高と経常利益はどの程度を実現していますか？」

「それらを実現する根拠となる事業計画はできていますか？」

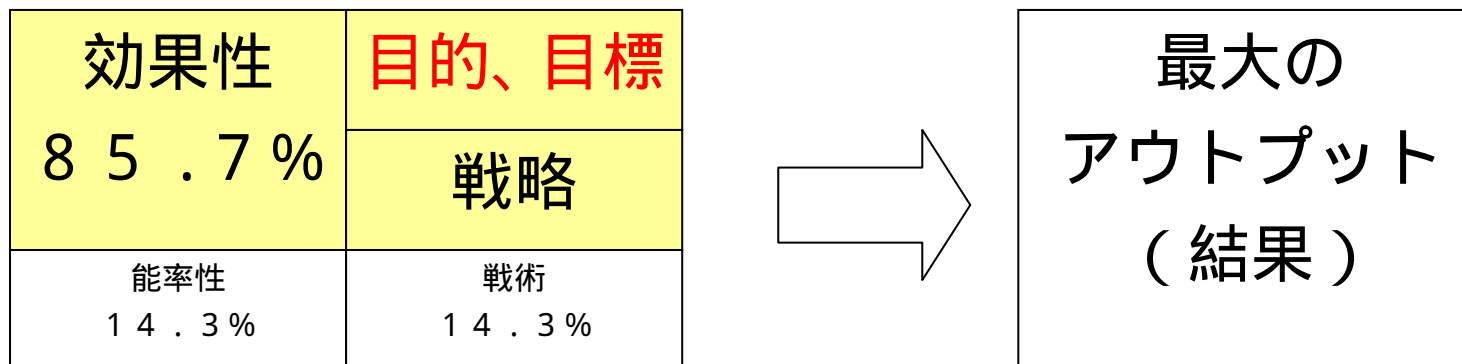
・・・こういった質問に明確に答えられる起業志望者や経営者はほとんどいません。これでは目的、目標が無いのと同じです。先ほどの図を思い出してください。



「あなたは何がやりたいのか?」「あなたの起業(事業)の目的は何か?」「あなたは10年後にはどんなビジネスをしているのか?」「5年後にはどれくらいの規模のビジネスを展開していますか?」「あなたは何故その目標を実現したいのですか?」・・・これらの「目的」や「目標」が明確になっていなければ、進む道や方向が分からないので、「アウトプット(結果)」が手に入らないのです。これは全く当たり前のことですが、このような具体的な目的、目標を設定している中小企業の経営者はほとんどいません。

「目的や目標の明確な設定」というのは一般に考えられている以上に結果に対して大きな影響力を持つのです。だから成功哲学や自己啓発セミナーに参加すると最初に「あなたの目的、目標を明確に具体的にしなさい。」と言われ、偉業を成し遂げた人は必ず「欲しいものを具体的に、明確にしろ!」「紙に書いて貼れ!」「ノートに書いて、毎日見ろ!」「朝晩目標を口に出して言え!」と言うのです。

これらは言葉だけ聞くと**観念的**なので馬鹿にする人が多いのですが、実は「あなたの目的、目標を明確に具体的にしなさい。」「欲しいものを具体的に、明確にしろ!」「紙に書いて貼れ!」「ノートに書いて、毎日見ろ!」「朝晩目標を口に出して言え!」というのは図から分かるように**理論的には正しいこと**なのです。



目的目標の曖昧さは自分の不理解に起因

では、もう少し深く考えてみましょう。いったい、何故、多くの起業志望者や経営者が「自分(自社)のやりたいこと」「手に入れたいもの」「目的」「目標」を具体的に明確に描くことができないのでしょうか？それは自分(自社)の能力も才能も長所も、人より優れた経験も、人とは異なる自分独自の成功パターンも理解できていないからです。つまり「自分(自社)のことが理解できていない」からです。自分のことや今までの自分の人生をじっくりと振り返り、人より優れた自分の能力や、経験、人とは異なる自分独自の成功パターンが理解できていないのです。

「自分(自社)には本当にどんな能力があって、何が出来るのか分からない。」

「自分(自社)には特別な才能がない。」

「1年後に売上げを1億にするなんて目標を立てても実現はできそうもない。」

だから目的、目標が「いつか金持ちになりたいなあ・・・。」といった程度の曖昧

なレベルなのです。その曖昧なままでは「金持ち」が実現することはありません。

「あなた（あなたの会社）の一番の武器（強み）はなんですか？」と質問した時に、「長年の 業界での経験がある。」とか「資格を持っている。」とか「前向きである。」「社員に根性がある！」「明るい」といった輪郭のぼやけた、甘い答えが返ってくるのは自分（自社）の棚卸しがちゃんと出来ていないからです。

自分（自社）の棚卸が出来ていないから「他者（他社）とは異なる自分（自社）の能力、才能、長所」が分からず、「自分（自社）の力でどこにたどり着けるかが見えない。」のです。そのために「目的」も「目標」も曖昧なのです。「目的」「目標」が曖昧だと、それが実現することはありません。

もし、あなたが起業独立や経営を通してビジネスを成功させたいのなら、事業経営を「ビジネス」の側面からだけで捉えるのではなく、あなた自身の人生や会社の目的、あなたの才能、会社の能力、経験、そしてあなたの家族や社員の人生までを含めて深く考える、深く見つめる必要があります。一見するとこういった考え方はビジネスとは無関係で、遠回りなように思えますが、本当にビジネスを成功させたいと願うのならまず自分（自社）の能力や才能、長所、成功パターンを知り、その上で目的、目標を明確にすることです。

冒頭の説明に戻りますが、この段階で自分（自社）の能力や才能、長所、成功パターンを知り、その上で目的、目標を明確にすることによってあなたが手に入れる結果（＝アウトプット＝起業家・経

営者としての成功)の85.7%以上が決まってしまう、ということなのです。

だから、当会では成功するアントレプレナー【自分の才能を見つけるための35の質問と、それをお金に変える9つの方法】で自分の能力を見極めて、目的目標を明確にして、長期計画を立案することをお勧めしているのです。

そしてさらに【小さな会社を成功させる9つの実践的経営戦略】で小さな会社や小さなお店が効果的にビジネス社会で戦い、勝ち抜くための経営戦略を学ばれることをお勧めするのです。ここまでで結果のほぼ85.7%が決まるのです。

これらをちゃんと強固な土台として【お客を買う気にさせる63の心理学的広告・宣伝テクニック】で学んだ具体的な戦術やテクニックを実行することにより、小さな会社や小さなお店に最大のアウトプットがもたらされるのです。

経営者として長期的に、継続的に、大きく成功する道を歩んでいるあなたは単に「一生懸命」であるのではなく、「**効果的な事に一生懸命な努力をする経営者**」であることを心がけましょう。



PR / 成功するアントレプレナー

小さな会社の経営を軌道に乗せ、人生の夢を実現するための経営マニュアル「成功するアントレプレナー」

『自分の才能を見つけるための35の質問と、それをお金に変える9つの方法』では、自分の能力、才能、成功パターンを見極め、あなたにとって効果的な人生の目的、目標、中長期計画を定めることができます。さらに自分の才能や能力をお金に変換する9つの方法が分かります。

『小さな会社を成功させる9つの実践的経営戦略』では、社員数数名規模の小さな会社が効果的に収益を上げるための9つの経営戦略が理解できます。

『成功するアントレプレナー【成功思考】』では成功者に共通の視点、経営課題への取り組み方、心を管理して、人に頼ることが出来ない経営者が自分で自分を鼓舞しモチベーションを高める考え方、目標と現状の具体的な結び付け方を広く、深く理解し、本当の成功者となることができます。

これらの経営マニュアルは事業経営を通して、自分の人生の夢を実現し、成功したいと考えるあなたの道標となるはずです。



詳細をお知りになりたい方は今すぐこちらへどうぞ www.howtosuccess.info/sale4.html

起業独立研究会

“ 999人に反対されても自らの可能性を信じて努力する真面目な中高年は、必ず1人の成功者となる。”

<http://www.middleage.jp>

団体名：起業独立研究会 代表者：酒井利夫 会社名：ファーストアドバンテージ 有限会社

所在地：〒949-0303 新潟県糸魚川市田海 2886-1 e-mail：info@1advantage.info tel 025-562-2715

事業内容：IT・ビジネスコンサルティング事業 / トレーディング・インストラクション事業 / IT 講習事業



起業独立研究会は「999人に反対されても自らの可能性を信じて努力する真面目な中高年は、必ず1人の成功者となる。」を理念とし、真面目な中高年のインターネット起業家、SOHO経営者、ネットショップオーナーが成功し続けるための考えた方、経営戦略、マーケティング戦術を公開、提供しています。中高年起業家、SOHO経営者、ネットショップオーナーが目指すものは「起業すること」や「一時的な目先の売上げの増加」ではなく、「自らの才能、能力、経験、知識を活かして人に喜ばれながら、永続的で安定した収益を手に入れ、自分の人生の目的を実現すること。」にあります。これを達成するためには自分の能力や才能の理解、人生の目的・目標の明確化、計画立案、成功思考、経営戦略、経営戦術、人間心理の体系的な理解と実践、検証が必要です。現在、私達は自らの成功や失敗の実体験、知識、ノウハウを本書のような無料レポートや「成功するアントレプレナー」を通して提供しています。

代表者略歴：

1986年	立教大学 社会学部卒業	2001年	日本株短期売買研究会を発足。
1986年	東京都港区 某中堅広告代理店入社	2002年	田舎暮らしに憧れ、新潟に移住。
1990年	起業、独立。広告、制作、販売、人材派遣、アイデア商品、ネットビジネス等を手がける	2004年	地元企業、ネットショップオーナーの経営指導開始。起業独立研究会を発足。
1998年	東京都江戸川区 IT スクール運営開始		現在、三方を山に囲まれた田園地帯に妻と愛猫と暮らす。

(法律上の記述)

本書の著作権はファーストアドバンテージに帰属します。

本書の一部、あるいは全部を著作権者の事前の書面による許可なく、あらゆるデータ蓄積手段（印刷物、電子ファイル、ビデオ、テープレコーダー、DVD、CD等）により複製、流用、転載、転売（オークションを含む）、無料配布、再販等を行なうことを禁じます。

本書は適切な情報提供を目的としており、著者は本書の主題に精通していますが、本書の内容は専門的な経営上のアドバイスを提供するものではありません。また、企業経営における特定の利益、効果を保証するものではありません。法律上、また経営上のアドバイスが必要な場合には専門家のサービスを受けてください。

本書の読者が経営上の判断を行なう場合には、読者本人の責任において決断してください。本書の読者によってなされたビジネス上の決断に起因する結果についてはファーストアドバンテージ有限会社ならびに本書の著者は一切の責任を負いません。