

# 小千谷家業塾キックオフ講演

## 儲けるのは簡単 即実行！迷うな経営者！

2023年11月16日 18:00

「みんなコロナでなんて苦戦してないでもっと上手に儲けようよ」とコンサル事業 家業塾を開始  
やってみてわかった…「だからみんな儲からないんだ」の納得 でもそこを直せば儲けることは難しいことじゃない

そんな儲けに直結する・悩みを解決する話を「小千谷家業塾」でしていきます

### 儲けるのは簡単 即実行！迷うな経営者！

頭でっかちで理論でライバルに勝てるほどあなたの頭は出来がいいですか？

みんなグズグズとやれない理由を言ってやれない・やらない

その理由で 従業員にも自分にも言い訳してごまかす・原因を突き詰めない・解決策をとらない  
→だから儲からない

そうは言っても やれないのは「普通で当たり前」

そもそも学生時代 勉強しまくりましたか？ やらなきゃいけないのは分かってたでしょ でもやらないんです

部活は…

これはやった・やれた・結果も出た人がある程度います

なぜなら「やらざるを得なかった」 コーチ？ 監督先生？ 仲間？ 女子の目線？

その仕組みをこの会で作ります

仲間同士で 相互で背中を押しあう 強制ではない進捗管理をしあう

塾長から 社会の変化を伝え知る 時代についていけないの？ 行くには最低何をしとかなきゃいけないの？

差別化テクニックや解決策の助言を受ける 客観目線、自分がやってきたことは合ってるの？ これで儲かるの？

儲けに繋がる考え方を学ぶ 儲ける人はどう考えてるの？

儲けている人、儲かるパターンというのは 実は思考パターン・行動パターンが違うんです。

**そして経営者としての器を大きくし、収益を連鎖させる…代々連鎖させる**

そういうポイントをこの会で話したいと思います。…社長のOJT のようなイメージです

ご自身の会社の現状をさらけ出してその代わりしっかり助言もらうもよし、

悩んでいるポイントだけを公開相談して仲間と塾長の上限をもらうもよし

もちろん全く見せないのもよし。内緒で僕のコンサル受けるもよしw

自分ひとりじゃ、到達できない考え方にどう至るか…を参加してもらおうとわかると思います。

どう考えたら儲かるのか

状況をみんなと共有（ある程度の情報開示が必要）してもらえれば、時間のある中で具体的に指導してもいいと思います。

希望者がいなければ 講演形式でもいい、議論があってもいい

しがらみで参加する回じゃないので参加は自由です。

よくある ○○講演会とかも聞いて「よかったです」というものがあって、ほとんどの聴講者はその後ノーアクション…ハッキリ言って意味が無い！

アクションを伴って時代に合わせて変えましょう

それが2か月ごとに連続開催する理由です。

今の時代 あれこれ勉強ばかりしすぎる必要ないです。

何かに集中する・何を選ぶか決める…ことが大切です

YouTubeもFacebookもインスタもみまくって情報集める…×

→誰のYouTubeだけ見る…○

この講座はコストを払ってでも真剣にやる…○

この人の本だけは何度も読み返す…○

絞ってやらないと情報の波に押し流されます。迷い、アクションが遅くなります。

**2か月に1回ぐらい真面目に自分の今の商売を見つめる機会を持ちましょうよ**

**今まで何もしていないなら… やらなきゃと思って色々出たけど効果が無いなら…これに絞ったってイイ**

会社の大小は関係ないです。

売上2000万～70億までコンサルしています。

規模なんて関係ない…その会社の状態に対して何を優先して手を打っていくかだけのこと…規模でそこに対処の仕方の差はないです

早い人、即実行の人はぐんぐん伸びる

すぐには しがらみ が断ちきれない人は ゆっくり時間をかけて伸ばす（でも時代の変化が速いから遅すぎちゃダメです）

## 経営者の仕事は決断と選択です

もちろん現場・実務に追われている方も多いと思います。

それも中小企業では当たり前かも

様々な会合に出なきゃいけない方も多いかも。特に歴史ある企業さんは…

でもそれは利益に結び付いていますか？あなたの時間を奪っている存在ではありませんか？

それらの現状から どう抜け出すか…それを考えない限り絶対に脱却できません

望まないことはかないません

やりたい改革は全部やる

やりたい営業戦略は全部やる

がベストですが、人モノ金何かの経営資源が必ず限界があります。

だから**優先順位でやる**

会社の規模が大きくても小さくても一緒です。

そして、やらなきゃいけないコトを精査して、優先順位でやる

それができていないと この先さらにその沼にハマります

人手不足で あなたはあなたがやらなくてはいけない仕事以外のことに時間を奪われ…一層あなたの負担は増え、経営もいっそう改善しにくくなるでしょう

多くの中小企業経営者はこの先その渦に巻き込まれます

間違いない人手不足だからです。

大手企業のようにグングン給料を上げなくてはいけません、

いやそれ以上に上げないとブランド力で負けてますよね、安定してないと思われてしまっていますよね

いずれ人手不足をキッカケとして 倒産廃業することになります。

もう一度 目をそむけず 認識し直してください

**会社って、存続するのが当たり前じゃない むしろ潰れていくのが当たり前ですよ**

いっぱいそんな仲間を見て来たでしょ…

そして存続できない大きな要因は…

**時代に合わせて変化できないコト**

大きい会社に勤めたことがある方

経営をちゃんと学んだことがある方

中小企業の最大の武器は「変化しやすいこと・社長の決断ひとつで変化できること」だと思いますよね

大企業のノウハウ・経営の様々な知識を知らずに（いや、その知っていてもやり方を実践導入できずには意味が無いですが）変化もせずに…

親から継いだそのまま…

20年変わらず、5年、いやそれどころか20年以上売上が落ちて、収益もあなたが満足するだけあげられないままで…

イイはずないですよ。

素早く決断して実行することが大事です。

## 即実行…それを相互作用で各々が実現していく部活みたいなものと思ってください

仲良しこよしではないです 儲けることを強く意識する場です

バカ話で盛り上がるだけの場じゃないです

何を優先するか…**良いこと（今変化すること）は未代まで…「複利の効果」**

今のまま変化できない状況が招く「ジリ貧」は これもまた「マイナスの複利」で落ちていく一方で

「何だか知らないけど今まで通りで好転した・神風が吹いた…はあり得ない」と認識するのが改革の第1歩

現状を「まだ大丈夫」と思うバイアス（心の偏り・そう思いたい心理）をまず捨てなくては着手できません

それでも、ここまで言っても、ほとんどの人は変わらない

→だから会社は潰れてしまう それも社会にとっては日常 ある意味 大事な淘汰です

淘汰が無い=既得権益で変わらない社会 → innovationは起こらない社会 発展しない・つまらない

産業革命的变化がその淘汰を促す 今はIT革命=第4次産業革命が押し寄せている真っ只中

強い企業がガラッと変わる節目です！ チャンスです！

中小企業の最大の武器は「（組織が小さいから）変われること」 **たとえ社長の独断でもOK**

その最大の武器を発揮できなくて、10年前と同じことをやっていて…大丈夫な業界はほとんどないです

もともと10年前が超絶利益率・参入障壁がめちゃくちゃ高い業界以外ではありえません

素直にやればいいんですよ…即実行！

それをできる経営者は実際少ないから…それだけで十分あなたの会社は儲かるようになります！

儲けてきた人を真似てください 考え方もアクションも

相談にきて、僕から意見を聞いてもやらない…意味が分かりません

業界が違うから？(笑) 色々言い訳する人もいますが、**ビジネスの基本は一緒です**

商品でも・サービスでも 所詮 **売るのも人・買うのも人**

人手不足時代…考えてみて下さい

ホントに今まで通り人が要る経営を続けるのが得策ですか？

社会保険負担は 驚愕ペースで増加する予測です ←次回1月詳しく話します

極論 業種を変えることまでも視野に

その業種にこだわって 業界と共に心中しますか？

社長なら、それも決断できるんです、変化の舵を切れるんです