

はじめに

銀行への返済と給料の支払いばかりに追われている。

下請け、孫請けの仕事ばかりで利益が出ない。

値上げしたいけれど、お客さんが離れていくのではないかと不安。

求人を出してもいい人材が集まらない。たとえ採用できてもすぐ辞める。

自由になりたくて独立したのに、常に顧客とお金に振り回されている。

これらを読んでピンときた人は、ぜひこのまま本書を読み進めてほしい。

この本には、中小零細企業の社長さんが抱えるこれらの悩みを解決するためのノウハウや考え方が書かれているからだ。

そもそもあなたは、なぜ自分がこれらの悩みを抱えているか、考えたことがあるだろうか？じつは、これらの悩みが生まれる根源は1つしかない。

それは、社長さんの「自意識」だ。

社長という立場からくる「プライドの高さ」や「見栄」、自社の規模や経営状態をま

わりと比べることによって生まれる「劣等感」。そして自分を律することができない「甘え」……。

これらの自意識が「自分は悪くない」「経営がうまくいかないのは、景気や社会のせい」という「他責」を生み、最終的に「私はできる社長だ！ 環境さえ変われば、絶対に成功できる！」という、謎のポジティブ・シンキングにすり替わっていく。

こうなってしまうと、社長は自ら学び、成長することができなくなる。こういう社長さんのことを、私は「アホ社長」と呼んでいる。

もしかしたら、あなたはこんなふうに思っていないだろうか？

銀行返済と給料の支払いばかりに追われているのは、「融資を渋られたり、給料を遅配していることが外に漏れると格好がつかない」から。

下請け、孫請けの仕事ばかりで利益が出ないのは、「うちみたいな会社が元請けに背くことなんてできない」から。

値上げしたいけれど、お客さんが離れていくのではないかと不安なのは、「顧客に見切られると、自分自身が否定されているような気がして怖い」から。

求人を出してもいい人材が集まらず、採用できてもすぐ辞めるのは、「最近の若いヤツらは、自ら学ぶ姿勢が足りないのではないか。そもそも、教えるのが面倒だし、俺がやったほうがはやい」から。

自由になりたくて独立したのに、常にお金や顧客に振り回されているのは、「うちはこちらとやっているのに、取引先の支払いがすぐ滞る。顧客がわがままだから仕方ない」から。

こんなふうには、いろんな理由をつけて言い訳しているのではないだろうか？

資金繰りや顧客に振り回されている状態から脱出したいのなら、仕事をする前にお金をいただき、金を借りずに経営できる仕組みをつくればいい。

下請けがいやなら、発注元から直に仕事を受けられるようにすればいい。

値上げしたいのなら、それでも買ってもらえるような付加価値をつければいい。

優秀な人が集まらないのなら、今いる三流スタッフを一流に育てればいい。

「ここまで読んで、「でも……」と思ったあなた。それこそがあなたの会社をダメにしているアホ社長の自意識だ。

本書は、そんなアホ社長の自意識を変えるための本だ。もちろん、これらを実現するためのノウハウも盛り込んだ。

社長の自意識が変われば、会社は必ずよくなっていく。「プライド」や「見栄」を捨て、「劣等感」と「甘え」に打ち勝つことができれば、あなたは必ず成功できるのだ。

なぜ、私がそんなことを言えるのか。

それは、私自身がまさに会社の経営で大失敗した、「アホ社長」だったからだ。

私（以後、私は「わし」と読んでほしい）は、広島で「一般人は絶対に着ない服だけを扱う」洋服屋「タイアンドギー（広島弁で「かったるい」という意味）」を繁盛させて、フランス料理店やラーメン屋、キャバクラ、バーなどの飲食店も含めた多店舗経営をしていた。

しかし、後ほど詳しく紹介するアホ社長ぶりを発揮して、しだいに資金繰りに行き詰まり、借金、ヤミ金に手を付け借金1億円を背負い込んだあげく、すべての事業をダメにすることに……。

そこから数々の取り立て、差し押さえ、誹謗中傷にさらされる状況に追い込まれたもののギリギリのところまでぐり抜け、なんとか破産も倒産もせずにコンサルタントに転身した。

私は今、「従業員10名以下」「売上1億円以下」「創業10年以下」この3つの条件のどれかに当てはまる企業を、「中小零細弱小家業」と呼び、その再生と復活を専門に日本中を飛び回っている。

私が主催する「小学校5年生でもわかる単純明快経営塾」は、中小零細弱小家業の社長さんたちの自意識を変えるための経営塾だ。この経営塾には2200人を超える塾生がいて、人生を180度変化させた社長さんが次々現れている。

私は、自身の経験から中小零細弱小家業の社長さんが、どうやったらダメになっ
てくのかをよくわかっている。だったら、よくなるためにその逆をやればいい。

そう考えるはじめたのが、自らの体験を元にした経営塾である。そして、そのノウハウや考え方をまとめたのが本書だ。

この本には、大企業のエリート社長が、ビジネススクールや高尚なビジネス書で学ぶような小難しい理屈は出てこない。

そんなもの、中小零細弱小家業の社長には、なんの役にも立たないからだ。高尚な理論も、社長の自意識が変わらなければ、たんなる「自己正当化」の材料に使われてしまっただけ。知っていることに満足するだけで、行動に移すことはまずない。

本書に書かれているのは、自身の経験と日本全国の中小零細弱小家業の社長さんたちの実体験をベースにした、リアルで単純明快、即実行に移せるノウハウであり、人生や経営に対する意識を変革するための考え方だ。

時代は移り変わっても商売の原理原則は変わらない。タイギー（かったるいのう）
と思いつながらでもかまわない。本書を読む数時間、「プライド」「見栄」「劣等感」「甘え」を捨て、「でも」「どうせ」と思わずに、ページをめくってほしい。

ここには、必ずあなたの意識を変革するための考え方が書いてある。

2018年5月

板坂 裕治郎