

## 経営講座

「新：高知県で儲かる会社を創る方法」

第4回テーマ 戦術の重要性【建設会社が戦術の成功で儲かる会社に脱皮した例】

私は、平成8年に「高知県で儲かる会社を創る本」を著してベストセラーになった。

この本の通りに実践して大きく成長した企業がある。奴田原のお陰だと言ってくれる。誠に嬉しい限りだ。しかしながらそうでない企業もある。つまり衰退倒産した企業だ。

私の書物を読まなかった経営者達だ。読んでも意味が分からなかった方達だ。

そこで今一度、現在の経営環境における「新：高知県で儲かる会社を創る本」を出版しようと考えているが、その前に動画で内容の一部を紹介する。

今回は、戦術の重要性「建設業が戦術の成功で儲かる会社に脱皮した例」を説明する。

### 1、当時のS社の環境（下請けで儲けられない仕事ばかりで困っていた）

当時S社は山の上の高圧送電線の鉄塔関係の土木工事の下請けをしていた。休みは少なく、その上に儲けられないので、この仕事が嫌になっていた。しかしながら元請けに入ると談合があり、この談合も嫌だった。そこで下請けで儲かる仕事はないかと模索していた。

### 2、成功した「戦略」（「下請けで儲かる仕事」戦略）

S社のO社長は、「下請けで儲かる仕事はないか？」と同業者等に話すと、誰もが「馬鹿みたいなこと言うな！そんな仕事はある訳が無い！」と笑われ「あつたらワシがする。」とのつれない返事。どこの社長も取り合わなかった。しかしながらO社長は真剣だった。

O社長は私にもよくこのことを話していた。このO社長は机の上にもいつも日本経済新聞を開いていた。土木工事の社長でいつも日本経済新聞を読んでいたO社長は、私によく次の質問をしていた。「奴田原さん、今後世の中はどのように変わるか？・・・である。」

### 3、成功した戦術（「深礎工事」参入）

#### 1）「数社による共同参入」戦術

ある日、このO社長は、中国自動車道を走っていると高速道路脇に小さな立て看板があった。高速道路の橋台基礎の深礎工事の看板だ。

O社長はこれだと思った。四国はまだ高速道路が全く未整備だ。・・・と言うことは四国はこの深礎工事はこれから幾らでもある。これに興味を持ったのだ。

それにしてもこの看板によく気づいたものである。何かないと真剣に考えているからこそ気付いたものだと私は考えている。

この深礎工事の看板を始めて見て興味が湧き、O社長はこの深礎工事のことを詳しく調べた。深礎工事は全く初めての仕事であり、技術面等々全てが大変だったが、O社長は全てを前向きに考えて調査した。調べた結果、深礎工事に是非とも参入したいが、それには高価で特殊な建設機械が必要だ。数千万円の機械を購入するには自社だけでは資金的に困難だ。数社で新会社を共同出資で設立して参入しようと考えた。普通はここで諦めるかも知れないが、O社長は諦めなかった。

私にO社長から電話が入る。「何月何日に某レストランに個室を構えてあるので来て欲しい」とのこと。私が出向くと数社の社長が集まっていた。これらの会社が共同出資でH

社を興して深礎工事に参入するので、税務会計関係その他等々を私に頼むとのこと。

## 2) 成果（営業社員不要、見積もりも値切られない、下請けで儲かる会社の誕生）

実際に深礎工事の仕事を始めると、四国の建設会社の中で、この深礎工事が出来る会社が他にないので、結果的にH社は面白いように深礎工事の仕事を受注出来た。深礎工事に関しては官公庁からも信頼されて、官公庁も「深礎工事はH社に頼みなさい。」となり、益々依頼が増えた。

その結果、営業社員は不要で、FAXによる仕事の依頼に、FAXで見積書を発注者に送付するだけで仕事を受注出来た。O社長は私に自慢していた「奴田原さん。営業社員が要らんぜヨ！見積金額もそのまま通るぜヨ！」H社の他に深礎工事を出来る会社が四国にないので見積書も値切られることがないのだ。

## 3) 成功要因（先で仕事が増え、他社がしていない深礎工事に参入という正に環境変化に適応した戦術の成功である）

他の建設業の社長達が笑っていた「下請けで儲かる仕事」を、真剣に粘り強く捜して、自社だけでは資金的に難しい状況を数社で共同して仕事をすることでクリアし、先で仕事が増え、他社がしていない深礎工事に参入したことが成功要因である。

これこそが正に先の環境変化に適応した勝利戦術の成功である。このO社長は私に常に先の環境変化を聞いていたが、頭の中は先の環境変化を常に意識していたと思われる。

## 4) 著者より一言（他の建設業も頑張れ！貴社も出来る）

今からでも、今後参入すればよい仕事を捜せ！土木工事でも他の会社がやっていない分野を捜すのだ。儲かる仕事は必ずある！粘り強く捜すのだ。高知県の建設業頑張れ！「先の環境変化を捉えて、他社よりいち早くそこに参入せよ！」

高知の経営者はこの戦略と戦術の違いが分かっていない経営者等が非常に多い。そうだ。勝てるぞ！幸か不幸か？貴企業は高知県では勝てるぞ！！頑張ろう！！

どうすれば勝てるか？ 来月から本講座を見ること。そして実践すること。

こうご期待！！

< 龍馬社長大学 学長 奴田原 惇郎（ぬたはら・あつお） >