



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 平成24年08月27日 第577号「週刊五十嵐レポート」

ランチェスター経営戦略セミナーvol.1

ランチェスター経営戦略セミナー(全8回)のvol.1「経営戦略」を8月21日(火)、カメリアプラザで開催しました。このシリーズをはじめて3年目にはいります。ランチェスター法則を経営戦略に応用することを主眼にしています。

私のセミナーは、受講者の頭の中を整理し、優先順位を明らかにしていくことです。受講者の感想を見てみます。

「課題:何を今後、先に改善するか？」

発見・気づき:整理ができた。エリアマーケティングを見直したくなった」

「課題:思考の整理・整頓。 発見・気づき:よくまとまりそうです」

「課題:今後、社労士として開業し、営業するにあらりどのような戦略、マーケティングが考えられるか

発見・気づき:以前より興味のあったランチェスター戦略について理解が深まった。これからターゲット選定、マーケティングの方法、目標設定などある程度の枠組みが見えてきた気がします。小が小であることの強みを生かした営業を考える上で大いに参考になりました。またこれまでの自分のキャリアを十分に活用した営業方法などアドバイスをいただき、とてもありがたいセミナーでした」

ランチェスター法則の応用した経営戦略は、強者の戦略と弱者の戦略の2つに分かれます。そして大方の中小企業は弱者。しかし、必ずしも弱者である中小企業経営者が弱者の戦略を使っていません。間違った戦略を使っています。そのためになかなか成果が出ていません。

ただ、弱者の戦略は即効性は少なく、少なくとも3年、5年という時間がかかります。そのためあきらめたり、他の方法に移ってしまいます。継続していくと必ず成果が出て、人が真似できないものになります。突き詰めれば「差別化」「独自性」さらに「卓越性」に辿りつきます。

ちょっと
気になる出来事

平成24年8月25日(土)、午後2時～6時まで秋葉原に事務所がある(株)さくら経営さんの所でランチェスターの「戦略社長塾」が開催されました。

(株)さくら経営(税理士法人さくら税務が母体)の井上代表が経営塾を開催して顧問先や中小企業へ経営支援を考えていました。その顧問先であるP社のT社長は竹田ランチェスターを学んだ事で(当初赤字会社)、同業者比で1人当たりの経常利益は20倍以上の優良企業になりました。

T社長は、数回私の日曜日の経営塾に参加されたこともあり、T社長は井上代表に私を紹介しました。T社長から「経営塾をやるなら竹田陽一先生の教材を活用した『戦略社長塾』がいい」

T社長の取り計らいで、場所は(株)さくら経営のセミナールーム、参加者は(株)さくら経営の顧問先が中心。インストラクターは私、五十嵐。

土曜日の午後いっぱいを経営の勉強にあてる経営者の資質はすばらしいものがありました。時間を作って勉強する。頭が下がります。

全員が次回を楽しみにしていると言って頂いたのが一番うれしい。



一口メモ
成功の秘訣

自らの成果をあげる

自らの仕事においても、まず強みからスタートしなければならない。自らのできることの生産性をあげなければならない。

企業、政府機関、病院に働くエグゼクティブの多くは、自分にさせてもらえないことについてはよく知っている。彼らは、上司がさせてくれないことや、企業の方針がさせてくれないことや、政府がさせてくれないことについて気にしすぎる。その結果、彼らは、させてもらえないことについてこぼすことによって、自らの時間と強みを無駄にしている。

成果をあげるエグゼクティブも自らに対する制約条件は気にしている。しかし彼らは、してよいことで、かつ、する値打ちのあることを簡単に探してしまう。させてもらえないことに不満をいう代わりに、してよいことを次から次へと行なう。その結果、同僚たちに重くのしかかっている制約が彼らの場合は消えてしまう。

まず初めに「何ができるか」という質問からスタートする。

P. F. ドラッカー著「経営者の条件」(ダイヤモンド社)

●週刊五十嵐レポート 毎週月曜日発行 ●月刊五十嵐レポートダイジェスト

●町コンランチェスター経営戦略塾「会社成功塾」 毎週日曜日 午前10時～12時。

●町コン・ランチェスター経営戦略セミナー 毎月東京開催

(株)五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

Tel03-3659-7703 Fax03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

