



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28年03月28日 第761号「週刊五十嵐レポート」

読み書き知識と体験知識

ランチェスター経営における業績を高めるには、社長が良い経営システムを構築して、従業員に戦術活動をして結果を出させること。経営システムとは、1.商品(何を)、2.地域(どこ)、3.業界・客層(誰に)、4.営業(どのように売るか)、5.顧客維持(繰り返し買ってもらう)、6.組織(人の配分・役割)、7.財務(資金の配分・調達)、8.実行時間。経営システムを高めるには、読み書き知識(本、セミナー、教材等)を学び、行動を起こして体験知識にする。ウエイトは読み書き知識が1としたら、体験知識は2。本当に役に立つのは体験知識。

日経新聞3月の「私の履歴書」はアイリスオーヤマの大山健太郎社長。

大山氏は常に行動を起こし、体験知識を身につけている様子わかります。

大手企業と下請けの関係は隷属で我慢ができなくなり、自社商品を作った。しかし販社がなかなか取り扱わなかった。自力で販路を開拓。そのときにメーカーが良い商品を作っても流通がしばしば普及の壁になることを知った。(ランチェスター経営では、商品3分に売り7分)。

オイルショックでプラスチック業界の8割が赤字になる中、2割の会社は利益を上げていた。規模や技術力は無関係。共通するのはお客様のニーズに合わせサービスやものづくりをしている点。(ランチェスター経営では、売る側から見た良い商品と買う側から見た良い商品は滅多に一致しない)。

他メーカーは原価を積み上げ小売価格を設定するが、当社は引き算でコストを決める。(ランチェスター経営では、他社に勝つには差別化がいる。「価格先決め方式」。成功すると思われる価格を先に決める)

大山氏から学ぶことは、体験知識を持って次につなげる。成功もしているが失敗も多い。それを成長へ発展させている。大企業にはないスピード感。これこそ我々小規模企業・中小企業の命。相手を出し抜くスピードが幸運を掴む。さらに我々は強者の気づかれないよう隠密行動をする。

ちょっと
気になる出来事

3月25日(金)18時より第54回アジアビジネス探索セミナー(増田辰弘主催)に参加。日本アセアンセンター廣瀬さやか氏がミャンマー・ダウエイの視察ツアーの報告がありました。ダウエイという約4年前、第527号五十嵐レポート(H24.7.23)「ポスト・タイはタイ」書かれています。「ミャンマーはブームになっているがほとんどビジネスにならない。日本とミャンマーを考えると点と点。タイをからめると日本→タイ→ミャンマーは線になる」。そのミャンマーがダウエイ。

廣瀬氏によると、ダウエイの開発は着実に進んでおり、夢物語ではなくなってきた。定点観測必要。

4年前にダウエイの話が出て、すぐに単独でダウエイを視察した人がいた。そして日本の個人投資家と集い、ダウエイの特区周辺の土地を買った。4年後の今、含み資産になっている。ちょっとした情報を儲け話にするたくましい日本人がいる。自分とはタイプがちがうが、行動力のある人はいる。



一口メモ
知識

広報活動

広報活動はいくつかの独特の特徴がある。ニュースや特集記事やイベントは、広告に比べ現実的かつ信頼性が高い。

広報活動は、セールスパーソンや広告を嫌う多くの潜在顧客に、販売に直接関係するコミュニケーションではなくニュースとしてメッセージを伝える。

また、広報活動は広告と同様に、企業や製品を劇的に表現することも可能である。

メーカーは、広報活動をあまり活用しておらず、次善のものとして考えがちである。しかし、他のプロモーション・ミックス要素との関連を深く考慮された広報活動は、コストのあまりかからない効果的な手段である。

フィリップ・コトラー、ゲイリー・アームストロング「新版 マーケティング原理」より

- 「町コン経営塾」小岩校 毎週日曜日 午前10時～12時
- 「町コン経営塾」小岩校 土日集中講座 HP参照
- 「町コン経営塾」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱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

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

