



元気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04月18日 第764号「週刊五十嵐レポート」

小さな成功で生活を変えない

町コン経営塾武蔵村山校塾長の菅原社長(建設業)との話。

建設業界は絶好調。同業者の集まりで話すことはお金の使い道の話になるそうです。

「儲かったお金はどう使うか。税金に払うなら、何かに使おうという話でもちきり。今から自社ビルを建てる人が3名いる。工場を建てる者が1名。そして飲み屋を始めたのが1名」。

「ランチェスター経営を知らないといろんなものに手を出す。ランチェスター経営を学ぶと、戒めが見えてくる。

『弱者は調子に乗るな』、『小さな成功で生活を変えない』、

『非関連の多角化は、空中分解』。

今はいいけど、1年先や3年先はわからない。2020年東京オリンピックまでに自己資本比率を50%まで高めることを目標にしている」。

私は、リース会社、コンサルティング業務で30年以上不動産・建設業を見てきましたが、業績が景気不景気に顕著に出てくる業界です。必ずサイクルがあります。好景気で自社ビルを買い、不景気で自社ビルを手放す。好景気でリゾート地を買い、不景気で売る。好景気で高値の株を買い、不景気で安値で売却し、大損をする。不景気時にいくつも自社ビルを売却せざるを得なくなり、買い手を見つけるお手伝いをしてきました。必ず損切りです。

だったら、不景気のとき、みんなが悲観論が充満しているときに、満を持して買えばと思うのですが、一斉に動き出す好景気(高値)で買う人がほとんど。

町コン経営塾小岩校に参加されている運送業の社長のコメント、「今、業績は絶好調です。リーマンショックでは苦労しました。いつ悪いときが来るかわからない。『弱者は調子に乗らない』で戒めています」。

老舗建設業者の社長は、前回の東京オリンピックの翌年は赤字でした。

2020年までは黒字は間違いない。2021年を黒字にすることが目標であり、今から達成するために手順を踏んでいくと言っています。

弱者はキリギリスではなく、アリでいく。うさぎにはなれないので亀になって目標に到達する。

ちょっと
気になる出来事

4月14日第8期ランチェスター経営戦略セミナーvol.2「商品戦略」を開催しました。

社長が参加するはずが、急遽社員が参加された会社がありました。社員(女子)は新卒で入社して10年超が経ち、会社でも責任ある立場になりました。当初、新卒は募集していませんでした。その会社はキャラクターグッズを扱っており、彼女は学生時代から好きなキャラクターがありました。そのキャラクターを扱っている会社はそこだけでした。彼女はその会社を調べて、中途社員の募集に目が入り、新卒未経験ながらアタックしました。社長は断りましたが、彼女は是非入りたいと切望。やむを得ず採用になりました。それから10年経ち、会社を引っ張る社員に成長しました。

仕事は楽しい?と訊いたら、彼女は、「楽しいです」と答えました。

論語に、「ただ知識を身に附けている人は好きな人に及ばない。好きな人は楽しんでいる人に及ばない」。なるほど。



プロモーション・ミックスの設定要因3

【購買者の準備段階】

プロモーション手段は、購買者がいたる準備段階のどこにいるかによって効果はさまざまである。広報活動などの広告は知名や理解の段階において主要な役割を果たしており、セールスパーソンの「冷ややかな訪問」よりはるかに重要な役である。

評価、選好、確信の段階では、広告に続いて行なわれる人的販売がより強い影響を与える。

そして最後に販売にいたるのは、セールス訪問や販売促進によるものである。ここで明らかなことは、コストの高い人的販売は消費者の購買過程の最終段階に焦点を絞るべきだということである。

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。

株式会社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

