



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29年12月18日 第849号「週刊五十嵐レポート」

アホのふりをする

孫子の兵法に、「戦争とは、国家の一大事である。人の死生を決める分岐点であり、国家の存亡を左右する道であるから、これを深く洞察しなければならない」と書かれている。そして基本は、「戦わずして勝つ」と言っている。

戦わずして勝つための方法として「兵は詭道(きどう)なり」を重視している。「詭」は偽り。つまり相手をだますこと。経営に置き換えると単純に「だます」ということはまかり通らない。ここでは顧客や仕入先等をだますのではなく、競争相手のことになる。競争相手に悟られないように密かに行動したり、儲かっているのに「儲かっていない」という情報を流す。

一方、強い競争相手は、相手が今までにない戦い方をしてきたら、すぐに対応する。マネをすることで同質化させ、相手を弱らせる。

飲食店の話。自社の規模の20倍ほどある企業体(強者)が、ある地域に数店舗を出店していた。そこに小企業が出店した。事前に競争相手の数店舗を視察して研究した。そして競争相手の強みと弱みを把握した上で、自社の強みを築き上げていった。1年経過後、20倍の規模の企業体(強者)の数店舗の一部が閉店となった。小企業の店が多くの顧客から支持されたことになる。小企業は、弱者の戦略で一点集中。強者は多角化経営で力が分散。一つのことに経営資源を集中できない。そこを突いた。

強者はだまっていない。強者は小企業の店舗に客として何回も足を運び、研究しにきた。そして強者のトップと一緒に飲みに行こうと誘ってきた。

弱者の戦略の一つ、「同業者の強者とは会わない」。バカ殿ようにアホのふりをして、話をかみ合わせないように、のらりくらりと接触を避ける。メディアに出ることも極力避ける。

小企業が大企業にまともには戦えない。相手が本気になって潰しにくることを回避しなければならない。そのためには脅威を感じさせてはいけない。安心感を与えるためにアホになる。これも生きるための知恵。アホのままでどこまで伸ばせるか見ものである。

ちょっと
気になる出来事

今は、人材難の時代。中小企業には人は集まらないと言っている。ある小売店の話。

1人を採用するのに150万円かかるとのこと。勤務地は東京。狙うのは地方の人。30人ぐらい集まる。そこから1名を選ぶ。

30人も集まるのか。逆に東京近郊の居住者だと集まりづらい。地方だと1度は東京で生活をしてみたいというニーズがあるとのこと。

採用時には地方の親御宅へ訪問。会社の誠意を見せると共に、新入社員の背景を知る。

入社前に、親と本人に手紙を出す。入社後は毎月1回社長から本人に手紙を出す。1年間続ける。その後は5年まで年2回手紙を出す。離職がなくなる。その間、地方の親御に3ヶ月に1回手紙(本人の様子を知らせる)を出す。親との信頼関係ができる。

小企業だからできることもかもしれない。このようにされたら、社員も親もうれしいはず。これも「弱者の戦略」か。



一口メモ
知識

新しい事業をおろそかにしない方法

新しい事業はいわば赤ん坊であって、赤ん坊のままいる期間はかなり長い。赤ん坊をおくべきところは育児室である。しかし、成人、すなわち既存の事業や製品を担当する者には、赤ん坊に割ける時間はない。理解もできない。関わっている余裕がない。

新しい事業をおろそかにして息の根をとめることを防ぐ最善の、唯一といってよい方法は、それらのものを初めから独立した事業としてスタートさせることである。

新しい事業やイノベーションに関わる仕事を独立させて行う理由は、もう一つある。それは、負担を軽くするためである。新市場に参入したばかりの新製品に、既存の事業に課しているのと同じ負担を負わせることは、6歳の子供に重さ30キロのリュックを背負わせるようなものである。

既存の事業については、会計、人事、報告のシステムが確立している。新しい事業については、それらとは違うシステム、ルール、評価基準が必要となる。P.F.ドラッカー「チェンジ・リーダーの条件」より

「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日 午前10時～12時

「戦略社長塾東京」小岩校 毎週水曜日 午前10時～12時

「戦略社長塾東京」銀座校、五反田校、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

