



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 2018年01月29日 第854号「週刊五十嵐レポート」

## 見えざるもの

1月27日(土)の戦略社長塾は「地域戦略」(第5章、第6章)を行った。

弱者の地域戦略は、弱い所を切り捨て、強い所をより強くすることにあり、自社の粗利益を効率よく作ることにある。

しかし、戦略とは、見えざるものと言われるように、形がなく、つかみ所がない。そのため、自社の戦略が正しいか、間違っているか、よく解らない。結果として、目でよく見える戦術活動で業績を良くしようとする社長が多い。

1. 根本的に間違った地域戦略を直さずに、営業マンを社外研修に出しても資源のムダになる。
2. 根本的に間違った地域戦略を直さずに、高い費用をかけて賃金制度を変えても、ムダになる。
3. 根本的に間違った地域戦略を直さずに、営業マン全員にパソコン・タブレットを与えてもムダになる。

参加された社長のコメント、「そういえば、同業者で業績が良い会社には共通点がある。地方都市において地域密着した営業をしている。また大阪や東京には進出していない。隣接した都市の同業者が廃業もしくは経営支援の依頼があり、その機会に地域を徐々に拡大している。けっして飛び地にはなっていない」。

「これまで地域戦略を考えずにやってきたことに気づかされた。社長自身が戦略を勉強し、実力をつけなければいけない。実は、営業マンを外部研修に行かせる予定であった。高い経費を使って、ムダになるところだった。まずは社長自身からだ」。

「営業活動の地域を狭めて、密度を濃くし、お客と接する重要性を改めて気づかされた」。

業績に与えるウエイトは、戦略が『2』で戦術は『1』と、戦略のウエイトが戦術の2倍高い。地域戦略を構築してから、販売戦術へ進んでいく。

ちょっと  
気になる出来事

あさ出版の書籍編集者を戦略社長塾銀座校の塾長である曲淵税理士に紹介した。彼は、以前中経出版に在籍して、私の書籍「会社は潰れるようにできている」の担当編集者だった。その後、あさ出版に転職した。

曲淵税理士と編集者は、今後の書籍の企画について打ち合わせをした。その後、銀座校では戦略社長塾の「早解りランチェスター法則」の講座があった。そのまま編集者は講座を見学していった。彼は、ランチェスター経営の竹田陽一氏の出版にも携わったこともあり、興味を持っていた。

彼は、ランチェスター戦略について知識はあった。しかしこままで学習のカリキュラムがしっかりしているとは思っていなかった。そして参加している社長たちが意見をシェアしていることに感動していた。「ランチェスター経営をなめていた」。

これでまた1人、ランチェスター経営の良さを知ってもらった。



一口×モ  
知識

## 起業家がとるべき戦略

起業家戦略には4つある。総力戦略、ゲリラ戦略、ニッチ戦略、顧客創造戦略である。これら4つの戦略は、いずれか1つを選べというものではない。そのうち2つ組合せ、時には3つ組み合わせで1つの戦略とすることができる。はっきり区別できるものではない。同じ戦略を、ゲリラ戦略あるいはニッチ戦略としてとらえることができる。

しかしこれら4つの戦略には、それぞれ特徴がある。合致するイノベーションと合致しないイノベーションがある。それぞれが、起業家に対し明確な行動を要求する。それぞれに限界があり、リスクがある。

総力戦略 市場の支配を目指す。新しい市場や産業の完全支配は無理としても、トップの座を得る。

この戦略は、最高の起業家戦略とされているものである。たしかに、多くの起業家がこの戦略をとる。リスクが低いわけでもなく、成功の確率が高いわけでもない。もっともギャンブル性が強い。

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・水曜日 午前10時～12時

「戦略社長塾東京」小岩校 土曜隔週(第2・第4) 午後2時～6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

