



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03月12日 第860号「週刊五十嵐レポート」

広く浅く

2014年12月から毎週日曜日の戦略社長塾に通っている経営者がいる。3年と4ヶ月を経過している。およそ1年で一回りするのだから4回目になる。同じことを繰り返し学んでいる。前回気づけなかった事が今回は気づくようになった。別の解釈ができるようになった。繰り返し学ぶことの効用を述べてくれた。彼の会社の業績はいい。

その経営者は、別の事業を行なっている弟を戦略社長塾に連れてきた。弟は起業して2年。最初は上手くいっていたが、今は思うようにいかない。弟は兄に経営の相談をしていた。

兄曰く、「弟をはじめ、今の人は、勉強を広く、浅く学び、つまみ食いをしている。それで勉強した気である。ただ知っているだけで、それを事業に応用できていない。勉強することを安上りにしようと考えている。時間とお金をかけない」

教育効果 = 素質 × 教材の質 × 学習回数²で決まる。

「ここでは、戦略と戦術の違いを学んだ。戦術の失敗は、戦略でカバーできるが、戦略の失敗は戦術でカバーできない。だから戦略を間違えると、間違ったことを一生懸命することになる」

弟曰く、「広く浅く学んだものです。感想は、何事にもおいて原理原則、基礎を学ぶことが大事である。原理原則を学び、それに合った行動をとって検証することが大事である。広く浅くの人間と同じようにならないようにしたい」

ランチェスター経営は、強い物作り、一番作りを重点においている。経営は好むと好まざると関わらず、お客を通して競争相手と戦っている。我々はお客に私の商品・有料のサービスを買えとはいえない。お客が100%決定権を持っている。お客に選ばれるようにするには、強い物作り、一番作りになる。これは中小企業の業績のいい会社を数多く調べてみると、こうなっている。戦いの原理原則をマスターしていく。そのためには繰り返しやらなければならない。終わりはない。

ちょっと
気になる出来事

最近新聞紙上で賑わしているもので「地面師」がある。積水ハウスが55億円も詐欺にあったことがでていた。

「地面師」という言葉はなつかしい。私がリース会社に勤務中、80年代90年代とバブル時期とバブル崩壊がよく聞いた言葉だった。

地面師とは土地や建物の持ち主が知らないうちに本人になりすまして不動産を勝手に転売して代金をだまし取ったり、担保に入れて金を借りたりする詐欺グループ。書類を偽造する役や土地を探る役、持ち主になりすます役など役割を分担しているとされる。地価高騰で土地取引が活発だった1990年前後のバブル期も地面師による事件が目立った。(朝日新聞より引用)

今は、バブルと同等以上に首都圏の土地が加熱。デベロッパーは土地がほしくてたまらない。そこを狙った。

安全に不動産取引するのなら、当該法務局で契約決済すること。通常、銀行で決済してから、司法書士が法務局に行って申請。その間、地面師はとんずらする。



一口×モ
知識

価格戦略 顧客創造戦略

毎朝、世界中の何百万という男たちがジレットのかみそりの刃を使った。安全かみそりを発明したのはジレットではなかった。

ジレットのものが、特に優れているわけではなかった。生産コストはむしろ高かった。ジレットは安全かみそりを「売り」はしなかった。卸値22セント、小売値55セントにし、生産コストの5分の1の価格をつけた。ただし、自社の刃しか使えないように、安全かみそりを設計した。刃は1枚の生産コストが1セント以下だったが、それを5セントで売った。刃は6、7回使えたので、1セント以下でひげをそることができた。それは床屋の10分の1以下だった。

ジレットが行ったことは、メーカーが売るものではなく、消費者が買うもの。つまりひげそりそのものに値をつけることだった。

ジレットの価格設定は、ひげそりに対して対価を払うのであって、モノに対して払うのではなかった。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

