



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04月23日 第866号「週刊五十嵐レポート」

ボストンマラソンの川内から連想するもの

4月16日、米ボストン・マラソンにて日本の川内優輝選手が2時間15分58秒で優勝した。朝日新聞の記事では、レース当日の気温は5度を割り、時々激しい雨が降った。向かい風も強く、体感温度は零度以下という劣悪なコンディション。今年のドバイで2時間4分6秒をマークしたタミラ・トラ(エチオピア)ら2時間4分、5分台の記録を持つアフリカ勢はレース後半に相次いで棄権した。

川内選手は言った、「強い選手が必ずしも勝つとは限らない。今回は、前向きな気持ちとレースの悪コンディションがうまく合致した結果」。

川内選手の優勝で連想したのは、植物の生存戦略。植物は太陽の光と水と土がなければ生きていけない。日光や水分、土壌などの資源を巡って、激しい争いを繰り返している。植物が上に伸び、葉を茂らせるのは、他の植物より有利に日光を浴びるため。この競争に敗れると他の植物の陰に追いやられ、枯れてしまう。土の中でも熾烈な戦いがある。根を張りながら、根から化学物質を出す。周りの植物にダメージを与え、他の植物の成長を抑制させる。植物の世界でも化学兵器を使った戦いが繰り返されている。

美しく豊かに見える環境のいい森の木は全ての戦いに勝った強者である。強者が力を発揮できない条件の悪い環境を生息地としているのが弱い植物たちである。水が不足したり、光が不足、温度が低いところでは強い植物は育たない。サボテンや高山植物は過酷な環境で育つ。

雑草も実は競争に弱い植物。たくさんの植物が生い茂っている森の中では生きていけない。道のアスファルトの割れ目などから芽が出て、成長する。一見、大変なように見えるが、競争相手がいないため、十分日光が当たり、雑草には楽園になる。いわゆるニッチ戦略。(参考図書「戦う植物」稲垣栄洋)

ボストンマラソンは、過酷な環境下により、強い選手が負け、スピードはないが、過酷な環境下に強い川内選手に軍配が上がった。植物でも同じ。中小企業にとっても経営のヒントになる。大手がやりたがらない、苦手な分野、参入できない小さい市場。ここに活路がある。

ちょっと
気になる出来事

4月16日号日経ビジネス誌に「米国で復活し始めた町の本屋」の記事。

アマゾンや大手書店チェーンに駆逐された独立系書店がその数を増やしつつある。アマゾンの誕生から四半世紀、一度は焼け野原になった業界に新しい芽が出始めている。町の本屋の復活。

復活のカギは、3C。コミュニティ、キュレーション(情報などを特定のテーマに沿って集めること)、コンヴィーニング(イベント開催)。

地元地域のコミュニティーをまとめあげるハブの機能をしている。ベストセラーを置くだけでなく、コミュニティーの価値観を押し出した書籍を置いたり、読者の知らない未知の書籍を推薦して、書籍需要を喚起している。店舗を利用して著者のサイン会や子供の読み聞かせ会、誕生日会などのイベントを開催。

アマゾンができないことをしている。より顧客に近づき、人と人とのふれあい。異業種にも大いに参考になる。



一口メモ
知識

経験主義だけでは会社は滅びる

当時は、店長の数だけ、店づくりのパターンがあったのです。その光景を見ながら「まずいな、このままでは未来はない」と感じていました。

店長がいなくなると、その店で今まで築き上げてきたノウハウがすべてなくなります。売り場づくりのノウハウは店長の頭の中だけにあったので、スタッフには何も残されなかったのです。

100店満点のような店は、100店舗のうち2~3店舗ぐらいの割合。半分以上の店は標準以下の60点の店づくりをしている状態だったのです。これでは、お客様に満足いただける環境や商品を提供できません。

それなら、100点の店がなくてもいい。すべての店が及第点の80~90点の店になったほうが、チームとしては強いはず。

今まで個人のセンスや経験に頼っていたことを企業の財産にできるように合理的な仕組みをつくるのが有効。

松井忠三氏「無印良品は、仕組みが9割」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

