



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05月14日 第869号「週刊五十嵐レポート」

会社を大きくするには

戦略社長塾土曜隔週に起業して7年目と10年目の社長たちが参加している。テーマは組織戦略の組織の階層について。従業員の数で社長の役割が変わっていく話。

従業員10人まで社長(主に販売会社)は、経営の目標から戦略、仕組み、戦術と自ら販売活動して売上を確保し、資金繰りも担当する。業績の善し悪しは社長1人の実力で決まる。日常の業務は戦術活動が中心になり、社長の仕事は、戦術上の仕事に左右され、バタバタと忙しい。外見上は仕事熱心に映る。戦略を考える時間がない。そのため、戦略なき経営はムダが多い。思ったほど利益が出ていない。

会社を成長、大きくするには、社長が独立起業後何年で戦術活動から手を引き、戦略に移行するかで決まる。業績の良い会社や大きくなった会社の社長は、独立起業後7年～10年ぐらいで戦術活動から手を引いているとの話。人に任せられない社長や戦術活動が好きで社長は15年以上経っても会社を大きくすることはできない。(必ずしも大きくすることが良いことではないが)

独立起業して7年目の社長は、パート社員3名の計4名の会社。今まで戦略を考える時間がなかったが、パート社員3名にルーチンの仕事を徐々に移行したことで時間をつくるできるようになった。

独立起業して10年目の社長は、従業員含め7名の会社。今後も従業員を採用して業容を拡大しようとしている。同じ頃に独立した同業者で50名～100名規模の会社もある。その違いは何かというとやはり戦術活動をしているか否か。社長はいまでも戦術活動をやっている。解っているんだが辞められない。勇気と決断。

独立してから仕事は戦術中心。戦術が経営を思っている社長も多い。戦略を研究する時間的余裕もない。

最後は、社長の願望、意欲、研究心で会社を大きくするかが決まる。

ちょっと
気になる出来事

5月9日付、日経新聞に、「六本木の青山ブックセンター閉店へ」という記事。書店数の減少に歯止めがかからない。若者を中心に本を読まない「活字離れ」が止まらない他、稼ぎ頭の雑誌と漫画が海賊版サイトなどの影響で振るわない。この10年で3割弱の書店が閉店した。

5月7日～11日、日経新聞の「人間発見」はミシマ社代表の三島邦弘氏。2006年出版会社を設立、問屋を通さず直接書店に本を卸す。出版不況といわれるなか、「面白くて売れる本」を世に出そうと活動している。

現在は、全国の400～700書店と直取引。書店にこれから出す本のゲラを読んでもらい意見を聞く。各書店からの注文を積上げて初版の部数を決める。書店は望んで注文した本には愛着があり、売り切りたいと力が入る。直販で書店との距離を縮め、店頭に出向き販売する。

まさに弱者の戦略。お客により近づく接近戦。不況業種の出版業界に小さな出版社が切り込む。大手は既にある市場に向けてヒット作を出していく。ミシマ社は、これまでにない本をつくり、新しい市場をつくる。このちがいである。



一口メモ
知識

生きるとはとても単純なこと

生きるとは、複雑なようであって、じつはとても単純です。歩いたり座ったり喋ったり、寝たり起きたり。それ以外、特別なことは何もありません。

この単純さを認めないことが、苦しみのもとなのです。

この単純さ以外に、何か人間を背後から支配している「宇宙の神秘」のようなものがあると思うのは、妄想です。

人生とはいともかたんに、自分で管理できるものなのです。

「ブッダの教え一日一話」(PHP研究所/アルボムッレ・スmanaサーラ)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

