



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11月12日 第894号「週刊五十嵐レポート」

勉強 体験 勉強 体験

11月7日(水)、カメリアプラザ(江東区亀戸)にて竹田陽一先生を招いて、「早解り・ランチェスター戦略セミナー」を開催。弱者の戦略を学んでいるが、竹田先生の話の直に聴いていない経営者を中心に参加された。

竹田先生は言う、「中小企業の社長は、弱者の戦略ルールで一貫性を持って目標を定め、一貫性を持って実行に移ると、経営効率が良くなる。特定の地域や商品に顧客が密集してできるための効率上昇で利益性が良くなる。これが市場占有率の原則」。

「社長は最大の知識型ビジネス者。社長が勉強嫌いでは必ず業績は悪くなる。業績を良くするには、戦略実力で同業者100人中3番以内に高める必要がある。業績の善し悪しは社長で98%決まる。(従業員ではない)

学習効果 = 社長の素質 × 教材の質 × 学習方法 × 学習回数。勉強 体験 (実践) 勉強 体験。体験だけの人よりも3倍～5倍早くに身につく」。

戦略社長塾小岩校に通う経営者の話。「中央区に飲食店を3店舗を経営。次は銀座に進出することになった。通い始めて3年目。弱者は、小規模1位・部分1位主義。強いものをより強く。弱いものは切り捨てる。3店舗の強い商品を見ていくと1つに絞ることができた。銀座の競争相手を研究した。絞った商品であれば、銀座で1位になれると判断。銀座は強い単品で勝負することにした。回りは反対。社員達はそんな店に行かない。眠れない日があった。開店してから1年後、銀座で知られる店になった」。20人弱の運送会社、「リーマンショック後、大きな痛手を受けた。いろいろな商品を運ぶことを模索したが、本業の商品だけ扱うことに絞り、地域も狭い範囲を重点地域に決めた。一点集中。余分なものを捨てた。シンプルになったことで利益性が高まった」。

情報番組を観ても、地方で業績の良い中小企業は、断トツの商品を地域を絞り、そこで市場占有率1位をとっている。そうすると最終的に経営は、1位作りになる。簡単に1位は作れない。だから勉強 体験 勉強 体験の繰り返しながら、強いものを見つけ、1位に育てることになる。勉強しなければ、見つけることもできない。

ちょっと
気になる出来事

11月7日(水)「早解り・ランチェスター戦略セミナー」に遠方の秋田県横手市からも1名参加されました。有り難い。

11月10日(土)朝日新聞夕刊に、「チェーン店、秋田『空白』の事情」という記事。記者が秋田に赴任。不便はないが、全国でおなじみのチェーン店が少ない。秋田県は「空白県」。

「いきなり！ステーキ」は2013年に東京・銀座で1号店を開店後、全国に急拡大。今年7月に青森と鳥取で出店。残すは秋田のみ。秋田市に出店が決まった。「松屋」や「ザイゼリア」、「餃子の王将」は秋田にない。理由は、物流。首都圏からのアクセスの厳しさなど。

大手はなかなか秋田に参入しづらいが、地元発祥のチェーン店や個人経営の美味しいお店がたくさんある。

弱者の戦略は、1. 戦わずして勝つ。2. 勝ちやすきに勝つ。

中小零細企業にとっては、大手が来ない地域として戦いやすい。秋田県は弱者の営業地域ということになる。



一口×モ
知識

具体的な欲求に落としてみる

私たちが苦しむのは、欲が多いためです。

欲にふりまわされているのです。

仏教では「少欲知足」を説きます。

欲を少なくして、足るを知るのです。

そのためには、どうしたらいいのでしょうか。

まずこの無限の欲を、具体的な欲求に落としてみるのです。

たとえば、いくらお金があっても、寝るベットはたった一つで十分。

ご飯の量も一杯か二杯でしょう。

具体的な欲求に落としてみれば、人間に必要なものは、

おのずと決まってくるのです。

「ブッダの教え一日一話」(PHP研究所/アルボムッレ・スマナサーラ)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

