



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」中小企業戦略コンサルタント五十嵐 勉 平成23年05月30日 第513号

強み

震災以降、引き合いが来ているという話。10人弱の金型製造会社。試作品に特化しており量産品はやらない。試作品の金型に絞込み、短納期を強みとしています。被災したために既存の金型が使えないので、新たに金型を作ってほしいという依頼が多い。新しい金型ならば1ヶ月かかるところを10日に納品します。試作品と短納期というのが強み。そのお陰で受注が増えています。

あるボランティアチェーンに加盟しているコンビニ店の社長の話。50m以内に大手コンビニチェーンが出店することになりました。大手コンビニチェーンから挨拶に来られました。「我々が出店するとお宅は閉店しますよ。我々の店のオーナーになりませんか？」と店のオーナーの勧誘です。しかし、社長は断り、その大手コンビニチェーンを戦う事になりました。

全国展開している大手コンビニチェーンとまともに戦っても勝算はありません。自社の強みは何か。このコンビニはキッチンがあり、お弁当を直接作って売っています。大手コンビニチェーンのお弁当の数より圧倒的な品数で対応しました。一点集中です。顧客は大手コンビニ店よりボランティアチェーンのコンビニにお弁当を買いに来ました。それにより大手コンビニ店のお弁当は売れ残ってしまいました。その後大手コンビニは売れ残りを恐れ、弁当の数を減らしました。大手コンビニには商品に魅力がなくなり、どんどんお客はボランティアチェーンのコンビニに集まりました。とうとう大手コンビニ店は撤退してしまいました。

社長曰く、「接近戦では当店の強みの弁当で勝つ自信はありました。こうなると相手の商品をコントロールできるのです」

強みが大切であるという事例です。自社の強みを知らない会社が多いです。まず強みは何か。その強みでどう戦っていくか。ここが社長の頭の使いどころです。

ちょっと
気になる出来事

5月27日（金）付、日本経済新聞のトップ記事は、「車生産 前年の9割確保 今年度国内急回復、800万台超へ」。

東日本大震災の影響で減産していた国内自動車生産が急回復。

5月29日（日）付、日本軽座新聞のトップ記事は、「5割が『増収』心理改善」。

社長100人アンケートで、過半数の経営者が2011年度の売上高を上回るとみている。12年春の新卒採用は9割が震災前の計画を見直さない。震災前稼働率、年内回復8割。

日本経済新聞はネガ情報よりも明るい情報をトップにもってきています。

本当に経済の回復の速さは本物なのでしょう。乗り遅れないようにしましょう。



一口メモ
成功の秘訣

リーダーがすること

1. リーダーはチームの成績向上を目指して一生懸命努力する。あらゆる機会を捉えて、チームのメンバーの働き振りを評価し、コーチし、自信を持たせる。
2. 部下にビジョンを理解させるだけでは不十分だ。リーダーは部下がビジョンにどっぷりと浸かるようにさせなくてはならない。
3. リーダーはみんなの懷に飛び込み、ポジティブなエネルギーと楽天的志向を彼らに吹き込む。
4. リーダーは素直な態度、透明性、信用を通じて、信頼を築く。
5. リーダーは人から嫌われるような決断を下す勇氣、直感に従って決断する勇氣を持つ。
6. リーダーは猜疑心と言い換えてもよいほどの好奇心で、部下に質問し、ブッシュして、部下が行動で答えるようにさせる。
7. リーダーはリスクをとること、学ぶことを奨励し、自ら率先して手本を示す。
8. リーダーは派手にお祝いする。

ジャック・ウェルチ「ウィング勝利の経営」(日本経済新聞社)

●本「会社は潰れるようにできている」(中経出版) 発売中！

●会社成功塾 毎週日曜日、月曜日 午前10時～12時。

戦略社長塾 毎週土曜日 午前10時～12時。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

