



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 平成23年08月15日 第524号「週刊五十嵐レポート」

ある社長の話

ある社長と話をしました。彼は10年ほど前、大病を患いました。癌です。幸いにも1,2年で直りました。当時の会社では役員をやっていました。病気で休んでいる間会社は厳しい状態になりました。彼は社長に担ぎ出されました。彼は選択と集中で大ナタを振るいました。業種はIT関連。下請け業務はカットし、直接の顧客からの業務に集中しました。顧客の顔が見える仕事。その後業績は良くなっていき、従業員100人の規模にまで成長しました。

彼は大病を患っていたため、体力的な問題もあり、社長を後任に任せて退任しました。その後4人の会社の社長をやっています。仕事はITサービス業。ソフトの請負は行っていません。顧客は上場企業に絞り、開拓をしています。資金回収は前金で行っています。

彼は、同業のIT企業の社長から経営相談を受けるようです。彼は言います。「私はIT業界しか知りませんが、ITの中小企業の社長は経営者ではないのです。大別すると技術系の社長と営業系の社長に分けれます。どちらも戦術には強いのですが、『戦略』に弱いのです。それで社長には白紙に思いついたことを書いてもらいます。そこから頭の整理をしてもらいます。そこでいろいろな助言を言わせていただき、次への展開のヒントに気づいていただきます」

彼は従業員100人まで伸ばした企業の社長のとき、ベンチャーキャピタルが出資していたこともあり、事業計画書の作成や月次の報告は義務付けられており、Plan→Do→Check→Actionが習慣化されました。

彼は今では、ベトナムにIT業務の移管業務の支援を行っています。また中国との密接であり、中国進出企業の支援業務を行っています。従来は中国の低コストの労働力を活かすため、工場進出の話でしたが、今では中国市場への参入のための市場調査や代理店構築支援を行っています。

町コンの10月4日(火)セミナー「(仮称)成功するためのアジア進出」のゲスト講師として彼をお呼びします。ご期待ください。

ちょっと
気づける出来事

現在はセブン & アイ・フードシステムズの代表取締役社長に就任している大久保恒夫氏著「実行力100%の会社をつくる！」(日本経済新聞社)を読みました。

大久保氏は本の中でユニクロや良品計画の経営革新支援を行い、福岡のドラッグストアの社長になり再建し、成城石井の社長になって、経営の立て直したことが書かれています。

「ディスカウントは麻薬である。1つは需要の先食い。2つめはスITCH。単価の高い商品から低い商品に変わった。売上は減少。3つ目は一時的には売上は伸びても1年ぐらゐると低迷する」

「基本の徹底で重要なのは『挨拶』と『クリンネス』と『品切れ削減』の3つ。ファンを増やし、固定客を増やすには、基本を徹底するしかない」

大久保氏はイトーヨーカドーを卒業し、いろいろ経て再度セブン & アイグループ会社の社長として戻ってきました。将来的には本体の社長になる人でしょう。



一口メモ
成功の秘訣

呉下の阿蒙に非ず(ごかのあもうにあらず)

呉の孫権の部下に呂蒙(りょうもう)という将軍がいた。彼はほとんど無学無教養だったが、戦はめっぽう強い。いやしくも将軍となれば、無学無教養では困る。心配した孫権は、兵法や歴史の書を勉強するように勧める。一念発起した呂蒙は実戦だけではなく理論にも強い将軍へと成長を遂げた。

先輩の将軍が語ったもので直訳すると「昔、呉の都にいたころの蒙君ではなくなったわい」と成長した事の贅辞である。

「呉下の阿蒙」とは、転じて「進歩のない人間」という意味になる。ビジネスマンの間ではさかんな勉強会なども「呉下の阿蒙」にならないための努力として大いに評価したい。

目先の情報ばかり追いかけて、古典や歴史書にじっくり取り組んで本当の自己啓発につながる勉強をしてみてもはどうだろう。

守屋洋「中国古典一日一話」より

- 週刊五十嵐レポート 毎週月曜日発行
- 町コン経営塾「会社成功塾」 毎週日曜日、月曜日 午前10時~12時。
- 町コン・ランチェスタービジネスセミナー 毎月東京・大阪開催

㈱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 tigaras@attglobal.net

