



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」ト五十嵐 勉 平成23年11月28日 第539号「週刊五十嵐レポート」

計画の計画

11月24日(木)、東京商工会議所世田谷支部 & 昭和信用金庫主催の「経営計画」セミナーにて講師を務めました。

2時間という限られた時間内のこともあり、経営計画の入り口である「計画の計画」という話をしました。(ちょっと考えてみてください)

- 経営の()を明らかにする。
- 経営を()を明らかにする。
- 経営を()の()をする。
- 大事な要因に対し、自社にふさわしい()を設定する。
- ()を達成する効果的なやり方を考える。
- 良い経営の()を作る。

あとは力強く実行に移すと業績は良くなります。

会社は粗利益をエネルギー源にして生きています。粗利益の大本は顧客になります。経営の目的は粗利益の大本では顧客を作り出し、その数を多くすること。競争相手も同じように顧客の数を多くしようとしています。競争相手と比較して、相対的に顧客の数を多くすることが大事になります。これを市場占有率と呼びます。中小企業は小規模1位、部分1位を目指すことになります。

セミナーを終えて、受講者の声は、「モヤモヤしていたのが頭の中で「カシャ」と整理できました」「話を聞いているうちに、頭の中で方針、営業方法が浮んできましたので、紙に落として、具体化してみます」。好評だったのでほっとしています。これからも中小企業経営者に経営戦略の支援をしていきます。<答え> 目的 構成する大事な要因 ウェイト付け 目標 仕組み

山本七平著の「参謀学〔孫子〕の読み方」(日本経済新聞社)のCDを移動時間などで聞いています。本の「はじめに」に下記のことが書かれていました。

「過酷なフィリピン戦の戦場から帰り、マラリアと結核でぶらぶらしているとき、何気なく神田の古本屋で『孫子』を買って再び読み、文字通り、脳天を叩かれるような衝撃を受けた。

理由は、簡単である。日本軍が戦勝の必須の要件としていた『愛国心』も『滅私奉公』も『必勝の信念』も、『孫子』には全く触れていないということである。これは日本軍とは発想の基本が全く違うということだ。(中略)

平和時代とは戦争という手段によらない生存競争の時代であり、『戦わずして』『屈する』敗者と勝者が、また敗戦国と戦勝国があることは否定できまい。戦争がないのは『善の善なる者なり』であるが、それを『生存競争』がないと誤解するなら『平和ボケ』であろう」

TPPの賛否は、まさに戦争の手段によらない「生存競争」の場です。政治家は「孫子」を読んで、日本を敗戦国にならないよう導いてもらいたいものです。



一口メモ
成功の秘訣

「自分にだってできる！」と口にするだけで
自信は倍になる！

好奇心のほかに夢に必要なのは「自信」だ。

「私だってできる！」

この魔法の言葉の力を信じよう。何度も声を出してつぶやくもよし、大声で叫ぶもよし、また、積極思考型の友人に公言するのもいいだろう。夢を実現させるためには、次のことを心がけよう。

- ・自分に自信をもとう。
- ・自分の知性を信じよう。
- ・自分の直感を信じよう。
- ・自分の本能を信じよう。

ロバート・シュラー著「いかにして自分の夢を実現するか」(三笠書房)

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 Fax03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

