



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24年07月02日 第569号「週刊五十嵐レポート」

弱者の戦略

ランチェスター戦略を学んでいる中小企業経営者(39歳)の会社を訪問しました。29歳のときに土木建築関連で起業しました。当初は若さと元気でガンガンとばしていききました。しかし2年過ぎてからこのままでは将来行き詰まると思い、あるきっかけで人材派遣・紹介の研究をしました。

するとある業界に関して、大手人材派遣・紹介業者が入り込んでいないことに気づきました。その業界に特化して人材派遣・紹介事業に集中したところ、業績はどんどん伸びていきました。はじめたころは競争相手も少なく、どれも弱小であり、優位性がありました。事業を拡大すべく、全国にも拠点をかまえていきました。

そのときです。リーマンショックが起きました、製造業向けの人材派遣・紹介業が逆風なり、大手人材派遣・紹介業者はこの業界に参入してきました。

業績はじりじり下降線を辿っていきました。いままで無風状態の環境だったのが、大手がこぞって参入してきたため、ランチェスターの第2法則である強者の2乗作用をまともに受けてしまいました。顧客は大手に流れていったのです。

全国の拠点から撤退。規模縮小。社員も半数に減少。まさに倒産の危機。

そのとき、厳しいながらも、シンデレラ商品があることを発見。あまり営業努力をしていなくても伸びている商品がありました。その商品の周辺を調べていくと、大手は撤退をしているのです。なぜなら市場が小さい。小さいため、大手には効率が悪いと判断したのです。同規模の同業他社もあまり力をいれていない。市場が小さいため大手は参入してこない。

社長は「これだ!」を思い、ここに経営資源を注力。一点集中。「この分野で日本一を目指す」と。

営業の基本は訪問。面談。いわゆる「接近戦」他社はネット、メール、電話などで面談はしていない。

成果=訪問回数²×質。面談していることが依頼者から信頼を得ました。「接近戦」と「差別化」戦略。まさに「ランチェスター法則」の「弱者の戦略」。

ちょっと
気になる出来事

親戚の葬儀に参列。

「家族葬」とよばれるもので、ごく近親者のみで葬儀を行うものです。最近の著名人の訃報でも近親者で葬儀をすませたという記事があります。

葬儀のやり方も変わってきたのかもしれませんが。

ネットで調べてみると、家族葬が多くなったのは、高齢化も一つの理由であると書かれています。定年退職後今ではおよそ20年後に亡くなることが多くなり、会社関係において現役を知る人がいなくなっているとのこと。

葬儀の市場に関して、市場規模は微減、縮小傾向にあるとのこと。また新たな新規参入もあり、競争が激化しつつあると。

家族葬はほんとうに近親者のみなので、喪主らはあまり気づかれしないですみます。このような葬儀もいいものだなと思いました。



一口メモ
成功の秘訣

必要とされる時間 汝の時間を知れ(2)

時間を無駄に使わせる圧力は常に働いている。何の成果ももたらさない仕事時間が時間の大半を奪っていく。

仕事には時間を無駄にするものがたくさんある。成果には何も寄与しないが無視できない仕事に時間をとられる。膨大な時間が役に立たない仕事に費やされる。

仕事は、わずかの成果をあげるため、まとまった時間を必要とする。細切れでは意味がない。成果をあげるには大きな固まりの時間が必要である。人は時間の消費者であり、多くは時間の浪費者である。

成果と業績をあげるには、組織全体の成果と業績に焦点を合わせる。自らの目を仕事から成果へ、専門分野から外の世界、成果が存在する唯一の場所たる外の世界へ向けるための時間を必要とする。

創造と変革は時間に対して膨大な要求を突きつける。エグゼクティブの時間の管理はますます重要になっていく。 **P. F. ドラッカー著「経営者の条件」(ダイヤモンド社)**

●週刊五十嵐レポート 毎週月曜日発行 ●月刊五十嵐レポートダイジェスト

●町コンランチェスター経営戦略塾「会社成功塾」 毎週日曜日 午前10時～12時。

●町コン・ランチェスター経営戦略セミナー 毎月東京開催

(株)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

TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

