



元気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08月06日 第574号「週刊五十嵐レポート」

朋あり遠方より来る

東北地方のとある市在住の調剤薬局を5店舗経営している社長が、東京に出張するとのことで、私の事務所に寄ってくれました。

彼との出会いは、数年前に船井総研主催の「財務体質強化セミナー」に参加していただき、同セミナーを延べ3回参加されました。

彼の市は、人口5万人。調剤薬局は市内に20店舗ほどあり、うち彼の店舗は5店舗。シェア的には30%以上確保しており、地域一番。

全国チェーンのドラッグストアは6店舗出店しているが、調剤薬局ということもあり、影響を全く受けていない。

彼の店舗は、調剤薬局という概念にとらわれず、「健康」というテーマで、「心」・「薬」・「食事」・「健康食品」・「アロマ」・「運動」とトータルアドバイスをしている。特に医者にはできない「予防医学」を重点に情報発信をしている。

彼曰く、小さい街(人口5万人の市)では「健康のよろず相談所」が必要である。当社はそれになる。そうなるため、自分も含め社員の勉強をしている。

彼の視点は顧客に向いている。だから事業の展開に広がりがある。業界発想であれば、自分の分野を守ろうとする。彼にはそれが無い。

いずれ彼は、市を超え、県の業界のリーダーになっていくと思われる。

さて彼曰く、「本当は五十嵐さんの『経営塾』にも参加して、他の経営者との意見交換をして刺激を受けたい」。遠方ということであり、なかなか参加は難しい。ただ、1度は必ず参加するとのこと。

彼以外にも地方から「経営塾」に参加したいという声を聞く。しかし毎週は無理。そこで考えたのが「スカイプ」。スカイプをビジネスに活用すると5人まではグループ会議が可能とのこと。

「朋あり遠方より来る、また楽しからずや」移動しなくても朋に会える時代になってきた。

ちょっと
気になる出来事

スタッフを4人持つ税理士事務所を訪問。
 所長の税理士曰く、「まだまだ小さい事務所だが、顧客は徐々に増えている。顧客からの紹介で増えている」
 なぜ紹介が多いのか聞いてみると、
 「きめ細かい対応です。きめ細かい対応をすると、顧客は『うちのことを考えてくれている』と思っていただける。その対応が次の顧客を呼ぶ」
 きめ細かい対応とはと聞いてみる、
 「納付期限直前になって納付書を送る税理士事務所がある。そうすると顧客は、突然、資金の準備をしなければならなくなります。当事務所は、3ヶ月前ぐらいから予測して、このぐらいの納付額が必要になるので、準備をしておいてくださいと伝える。これだけのことで顧客の気持ちが変わります」
 「税理士事務所が行なっている作業はどれも変わりはありません。違いは何か。顧客のことを思って行動しているかどうかです」
 微差の積み重ねが「大差」を生む。勉強になりました。



一口メモ
成功の秘訣

人の強みを生かす(2) 強みによる人事

人に成果をあげさせるには、「自分とうまくいっているか」を考えてはならない。「いかなる貢献ができるか」を問わなければならない。「何ができないか」を考えてはならない。「何を非常によくできるか」を考えなければならない。特に人事では1つの重要な分野における卓越性を求めなければならない。

強みをもつ分野を探し、それを仕事に適用させなければならないことは、人の特性からくることの必然である。人の卓越性は、1つの分野、あるいはわずかの分野において実現されるのみである。

人のもたないものに基づいて人事をし、弱みに焦点を合わせることは、人という資源の浪費である。濫用とまでもいかなくとも、誤用である。

強みを生かすということは成果を要求することである。

真に厳しい上司、一流の人をつくる上司は、部下がよくできるはずのことから考え、次にその部下が本当にそれを行なうことを要求する。

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

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

町コン・ランチエスター経営戦略セミナー 毎月東京開催

㈱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

