



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09月17日 第580号「週刊五十嵐レポート」

セミナー「事業計画の立て方」

平成24年9月13日(木)、14:00~16:00、東京商工会議所新宿支部主催のセミナー、18:30~20:30、(株)トータルコンサルティングオフィス主催のセミナーの講師をさせていただきました。テーマは戦略的「業計画」の立て方。

戦略的… 戦略… 目標を効果的達成するやり方。戦略は目標に従う。

目標の定め方が重要。目標を間違えると間違った目標に戦略を立て、実行することになる。そうするとどんどん事業が狂ってくる。経営不振。

経営の3大目標は、「商品」「営業地域」「業界・客層」の3つ。競争相手と比較して、「強い商品」作り、「強い営業地域」作り、「強い業界・客層」作りのための目標を設定。ここがズレたら後に行くほど大きくズレていく。

中小企業でも利益性が高い企業を調べてみると、あれもこれもと手を広げることはなく、狭い分野で一点集中して、他社との「差別化」、さらに「独自性」「卓越性」を持って、他社を圧倒している企業。

自社固有の「強み」を作っていないと、顧客から支持されない。自社にとっての「強み」は何か。ここを見つけないと他社と同じ。他社と同じであれば、「差」がないため、価格でしか違いを出せない。価格を下げれば経営が苦しくなる。悪循環。

「強み」は細分化して発見してみる。自分を例えると「経営コンサルタント」でグーグルで検索しても10ページ先にも登場しないが、「経営コンサルタント 江戸川区」と検索すると、トップページの一番になる。これは日本中を市場にすると大きい競争相手も多い。しかし江戸川区と細分化すると市場は小さく、競争相手も少ないおかげで一番になりやすい。

「差別化」とは強い競争相手の土俵には登らず、自分独自の土俵を作って勝負する。言葉では簡単であるが、やるとなると継続した経営の研究が必要になる。最後は、頭の汗を掻き続け、行動すること。

ちょっと
気になる出来事

ある保育園の話。

正義感のあるパートの保育士がいました。その保育園は風紀が乱れていました。男の保育士は転々と保育園を渡って、今の保育園にやってきました。男の保育士はセクハラ、パワハラなど行なっていました。正義感のあるパート保育士は意を決して、社長に内部告発をしました。しかし、うやむやにされ、最後は正義感のあるパートの保育士が辞めることになりました。

この保育園は、レベルの低い保育士に合わせていました。やる気のある保育士や優秀な保育士はことごとく嫌がらせを受け、辞めていきました。

競争原理の働かない、規制に守られた所は、顧客(子供や保護者)の視点はなく、自分の視点で物事を進めている。

すべての保育園がそうではないと思いますが、このような話はよく聞きます。閉鎖社会。

外圧がないと、変わらないのでしょうか……。



一口メモ
成功の秘訣

劣後順位の決定が重要

どの仕事重要であり、どの仕事重要でないかの決定が必要である。問題は、何がその決定をするかである。自らが決定するか、仕事からの圧力が決定するかである。圧力に屈したときには重要な仕事が犠牲にされる。

状況に流されて優先順位を決定することから予想される結果は、トップ本来の仕事がまったく行なわれなくなることである。トップ本来の仕事は、昨日に由来する危機を解決することではない。今日と違う明日を作り出すこと。常に後回しにしようと思えばできる仕事。状況の圧力は常に昨日を優先する。

状況の圧力に支配されるトップは、組織の外部に注意を払う仕事をないがしろにする。その結果、外部世界の感触を失う。状況の圧力は常に内部を優先する。

状況の圧力は、未来よりも過去を、機会よりも危機を、外部よりも内部を、重大なものよりも切迫したものを優先する。

本来行なうべきことは優先順位の決定ではない。劣後順位の決定、取り組むべきでない仕事の決定である。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

(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

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

