



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24日 第581号「週刊五十嵐レポート」

## 東京出張

先週の9月18日(火)のランチェスター経営戦略セミナーvol.2「商品戦略」に参加された九州の経営者の話。年は私と同じ年。

彼は、大学生だった21歳のとき、父が亡くなり、急遽、事業である日本酒製造会社の社長に就任。石高は500石の零細酒造会社。彼曰く、運がよかったのは、父がいなかったおかげで業界の常識にとらわれることなく、自由にできた。25歳のとき、零細の焼酎製造会社を買収し、焼酎に進出。多分父がいたらダメだっただろう。

その当時、焼酎の安売りはなかったので、安売りをはじめたらそれが受けて、業績が伸びていった。しばらくすると焼酎の安売りに参入者が多く現れた。そのため、このあたりで焼酎の安売りから撤退を決断し、方向転換をした。

麦焼酎から芋焼酎へ。低価格から高価格へ。「黒麹芋」の焼酎の先駆けだったこともあり、ブランドに成長。以前より首都圏や関西圏にコツコツと問屋廻りをしたおかげで販路も確立。

この30年ほど、売上は右肩上がり。石高は12,000石。自社では酒問屋を経由して販売しているが(間接販売)、地元の零細日本酒製造会社を買収し、そこでは酒を消費者へ直販(通販含む)している。

彼曰く、「ここまで運がよかった」。

彼は月に1回は東京に来るといふ。目的は情報収集。地元にいるとお山の大将になってしまい、遊んでしまう。東京に来ると、新しい種がある。

彼以外にも、地方の中小企業経営者で東京に情報収集に来る人がいる。共通していることは、現状に甘んじない。常に革新をしようとしている。

東京にどっぷりつかっている東京人にはわからないかもしれない。改めて東京にいることの良さを感じる。

ちょっと  
気になる出来事

平成24年9月22日(土)、朝日新聞のコラム「ひと」に巨人の戦略コーチ橋上秀樹氏が登場。

橋上氏は野村克也氏からID野球を学び、巨人に持ち込み、3年ぶりのリーグ優勝に導いた。

相手投手の配給や傾向を分析し、狙い球を個別に助言する。

才能に任せて、来た球にバットを振ってきた強打者たちが、試合中ベンチで耳を傾ける光景は日常になった。

野村克也氏に現役・コーチとして12年間師事した。ミーティング内容を書き写した大学ノートは10冊。

「学んだことが本当に役立つか試したかった」

「選手が打席で迷わないように背中をおしてあげたい」

選手から「打席で割り切れるようになりました」と言われ、苦勞が吹き飛んだ。

巨人の優勝の裏には野村ID野球があったんですね。面白い！



一口メモ  
成功の秘訣

### 劣後順位の決定が重要(2)

集中とは、「真に意味あることは何か」

「最も重要なことは何か」という観点から時間と仕事について自ら意思決定する勇気のことである。

この集中こそ、時間や仕事の従者となることなくそれらの主人となるための唯一の方法である。

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

㈱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

