



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25年05月06日 第612号「週刊五十嵐レポート」

同質化と差別化

小学生向けの塾経営の話。6年前に創業。中学受験には入らない科目で特化した塾です。当時は目新しく、ニッチな部分なので大手学習塾は参入していませんでした。

地域では競合先は少なく、あっても1社程度で「戦わずして勝つ」「勝ちやすきに勝つ」立場にありました。

ところが徐々に注目を浴びてくると大手学習塾が参入してきました。6年前は競合先が1社だったのが5社、6社と出現してきました。都心といえども少子化。それで競争相手は増え、競争は激化していきました。

大手学習塾からすれば中小・零細塾のマネをすればいいのです。即応戦。マネをすれば同じになります。同質化です。こうすれば今まで中小・零細塾に流れていた生徒を奪うことができます。一方、当該の塾は生徒が減りました。

戦略には強い会社が使う「強者の戦略」と弱い会社が使う「弱者の戦略」があります。ここでは強者は即応戦による同質化です。弱者は同質化されると違いを発揮できなくなります。顧客を強者に奪われてしまいます。

生き残るには更なる違い、「差別化」を図る必要があります。さらなる差別化とは何か。細分化してみても自社の強みを発見することです。発見できれば、その強みをより伸ばすことを考えます。ここでは「商品」の細分化と「客層」の細分化でした。特に「客層」を絞りました。

社長は気がつきました。「いままで、あれもこれもと手を広げすぎました。自社の経営資源の規模以上に広げすぎました。もう一度原点に戻り、余計なものを捨て、一点に集中してみます」

同質化になれば、中小は負けます。差別化を極めていくしか生き残りはありません。再度肝に銘じる事例でした。

ちょっと
気になる出来事

5月5日(日)に長嶋氏と松井氏の国民栄誉賞の授賞式が行なわれました。その前に、松井氏の引退セレモニーがありました。

松井氏はジャイアンツ(日本)10年、ヤンキース他(米国)10年の計20年間プロ選手として活躍しました。

インパクトが大きかったのは高校時代の5連続敬遠。ここから伝説がはじまりました。ジャイアンツでのホームラン50本。ヤンキースでのワールドシリーズMVP。最後の3年間は怪我で思うような結果は出せませんでした。が・・・。

子供の頃、親からいただいた言葉
「努力できることが才能である」

資質の上に努力。どの道にも通じます。



一口メモ
成功の秘訣

人を評価する

部下とその実績を評価することは経営者の仕事の一部である。経営者が自ら評価を行わない場合、彼は部下を援助し、教導する責任を十分果たすことができないばかりか、彼が会社に対し負っている責任(仕事に適材を配置するという)をも果たしていないことになる。

評価の手続きは、専門家でなければ扱えないほど難しく複雑なものであってはならないのであって、評価の仕事に専門家にゆだねることは、むしろ経営者の権限を放棄であり、責任の回避であるといつてよい。

(「現代の経営」)

ドラッカー経営名言集より

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 Fax03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

