



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06月03日 第616号「週刊五十嵐レポート」

2代目社長の決断

先週号「2代目社長」を読んで、ある2代目社長からメールが来ました。(守秘義務上、文章は編集しています)

「今週の五十嵐レポートを拝見させていただきました。同じ境遇、同じ2代目で苦労がわかります。

さて、当社は2011年の大震災、大手企業の進出も重なり、減収減益が続きかなり苦戦しています。

顧客離れ対策として本来やってはいけない安売りをしました。また質を落とさないように小まめにリニューアルをしていますが、顧客離れに歯止めがからない状態です。

経営戦略セミナーを受講していた時とは比べものにならないくらい逆風が吹き荒れています。

ここ数年間、小規模ながら設備投資をしたこともあり、かなりの内部留保を使ってしまった。

熟慮の結果、まだ余力の残っている今が潮時と判断、第三者に会社(事業)を譲渡することにしました。

会社の売却代金で新たな事業を展開しようと考えています。

弱者は軽装備で自己資金の範囲内で勝負！そして直販！今年は規模を縮小して再起を図りたいと思います」

私からは会社譲渡(M&A)の注意点を助言させていただきました。

撤退の決断ほど難しいものはありません。彼の会社は決して赤字ではなく、最終利益は出ています。しかし強力な競争相手の出現と外部環境の変化を捉え、明日を考えた結果、事業の撤退を決断しました。

孫子の兵法に「勝算なきは戦わず」という言葉があります。厳しい時代に生きています。自助努力。弱者の戦略で生き抜きましょう。

ちょっと
気になる出来事

5月29日(水)付、日経新聞スポーツ欄「フットボールの熱源」の「審判魂 カンボジアで育む」というコラム。Jリーグの元審判員で日本サッカー協会1級審判インストラクターの唐木田徹さん(55)がカンボジアで審判員の養成をしている話。

<カンボジアには審判養成の仕組みがなく、審判は技術以前に走力(基礎体力)がなかった。(社員教育の仕組み作り)

「ベースがあまりに低い分、伸びしろが大きいので面白いし、夢がある」

判定の分析、評価がされていないのも問題。試合の録画もせず、課題は放置したまま。(PDCAの徹底)

「だらしない格好で来てはいけない」「ピッチにゴミがあったら率先して拾いなさい」と繰り返し、規律を植えつける。(清掃、清潔)

結局、カンボジアに欠けていたのは、「審判とは何のために存在するか」という根源的な思想だったかもしれない。>

会社に置き換えると「ドキッ」とする会社もあるはず。基本が大事。



一口メモ
成功の秘訣

仕事には優先順位がある

効果的な経営者には、優先順位を設定し、そして決定された順位に従って行動するように、自らに強制する。

彼らの選択は限られており、いちばん重要な事柄を、まず完全に実施し、二義的な事柄には手をつけない。

(「経営者の条件」)

優先すべき事柄をみつけたための真に重要な原則

(1)過去に対して将来を選べ

(2)問題より機会に焦点を合わせよ

(3)付和雷同することなく、自分自らの方向を決めよ

(4)安全で容易な事柄よりは、その成果のうえに大きな違いをもたらすような事柄を目標にし、目標は高く持て

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

