



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11月04日 第638号「週刊五十嵐レポート」

ランチェスター法則100周年記念セミナー

10月29日(火)、東京で「ランチェスター法則100周年記念セミナー」が開催。メイン講師はランチェスター経営(株)の竹田陽一氏。その前に体験報告として「うさぎや(株) (東京都八王子市)の小俣能範(よしのり)社長が話されました。

「1976年、父が経営する(株)東京シューズの専務となる。アメリカ西海岸視察ツアーに参加、差別化した靴店を検討。 同業他店と同じことはしない。輸入販売で1番になる。1977年、日本初、総合スニーカーショップ開店。その後、横浜、吉祥寺、国分寺、原宿に出店。流行に乗り、客数が増え、順調。

しかし、1991年、バブル崩壊後、社長に就任。品揃えと在庫を増やしても、品揃えの変更、店長を変えても、客数、売上高、利益の全てが減少する一方。今までのやり方では立ち行かなくなった。限界を感じていた。

1994年、竹田陽一氏のセミナーに参加。数日後、教材をフルセット購入し、戦略の研究を開始する。『強者の戦略』と『弱者の戦略』の違いを知って驚く。お客が増えない理由がわかった。それから業態改革をはじめた。『一点集中(絞込み)』。新たな差別化。客層を 女性 60歳代に絞り、地域は 八王子駅周辺(八王子から出ない)、 毎日履く靴、 歩ける靴、 靴職人の靴、 革製を基本に、 売価9,800円税別を主力、 日本製にこだわる。

ダメ押しとして 上記以外はやらない。 できるまでやり抜く。 大好物のカツ丼を断つ！(これは効果があった) 車は持たない。

『いい靴を売る』『お客に合わない靴は売らない』と決めた。お客に合う靴がないときは売らない。お客が合わない靴でも欲しいと言っても売らない。徹底した。その結果、口コミが広がり、2年後近隣からお客が来るようになった。4年後、関東一円から来るようになった。5年後、全国から来るようになった」

履き心地の良い靴屋として「うさぎや」は有名。合わない靴は売らないという信念(経費を賄うための売上はあるが、社員への売上目標はない)。ここに私は感銘を受けました。

ちょっと
気になる出来事

「整理魔コンビ」
10月28日(月)の日経新聞スポーツ欄「選球眼」のコラムから。

中日の谷繁新監督が、「ロッカーをきれいに」とナインに注文したそう。新任の落合GMも、身の回りをこまめに整頓する。GMも監督とでコンビを組む両人は“きれい好き”という点で一致している。

落合がロッテから中日へ移籍したとき、「どんな練習をしているのだろう」とある同僚が観察した。

熱心にデータを分析して、準備する姿に驚かされた。ロッカーの周りにはチリひとつない。おまけに遠征の荷物の詰め方まで見事。

ロッカーの整理整頓は、戦う前に欠かせない「準備」の前段階。

この整理魔の師匠の陶酔を受けた谷繁は、捕手の仕事柄から資料を丹念に分析し、準備する。これからはバッテリー関連から全軍に及ぶ。

資料を散らかした状態でいい仕事ができるはずがないと。

チームの再建は5Sから。ビジネスも野球も同じ。気をつけなければ。来年のドラゴンズに期待！



一口メモ
成功の秘訣

整頓のやり方

整頓のやり方は千差万別です。要するにいかに早くモノを取り出せるかということです。

1度にやるのではなくモデルを決めて、範囲を絞ってトライするのがよい。

最近のホテルではカード式が増えたが、ホテルのフロントの鍵の管理は、整頓のひとつのモデルである。

すぐに取り出せるだけでなく、在室状況もひと目でわかるという利点がある。

越前行夫「5Sのすすめ方」(日本能率協会マネジメントセンター)

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 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

(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 Fax03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

