



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11日 第639号「週刊五十嵐レポート」

東京商工会議所大田支部主催セミナー

11月7日(木)、14:30～16:30、大田区産業プラザにて東京商工会議所大田支部主催セミナーの講師をさせていただきました。テーマは定番の「戦略的事業計画の立て方と注意点」。伝えたいことは3つ。

1つ目は経営の「目的」を明らかにすることです。

2つ目は「戦略」と「戦術」の違いを理解することです。

3つ目は「戦略」には「強者の戦略」と「弱者の戦略」の2つがあり、違いを理解することです。

経営の目的は、「利益」ではなく、その利益の源であるお客さんを作り、増やしていくことです。ドラッカーの言う「顧客の創造」です。または新たな市場の創造。「利益」と考えると間違いが起こることもあります。最近の「偽装食材」もそういうことではないでしょうか。

「戦略」と「戦術」の違いでは「戦略」は「将軍の術」であり、「戦術」は「兵士の術」。経営に置き換えると「戦略」は「社長の術」、「戦術」は「従業員の術」になります。やるべきことが違ってくるのです。最後に名刺交換した社長のコメント、「大手不動産会社から独立して4年目ですが、3年ぐらい順調でしたが、壁に当たりました。『戦術』だけでした。やはりこれからは『戦略』を考えなければならぬことがわかりました」。

多くの中小企業経営者では「戦略」というものは「強者の戦略」「弱者の戦略」という考え方はないようです。強くていい会社の戦略が正しいと思っています。立場によって戦略は変わります。お客さんを取り巻く環境と競争相手と自社の特徴を踏まえて、自社の立ち位置はどこかを決めていきます。

一般の中小企業経営者は、目先の売上、利益に追いかけて、「戦略」を考える時間を作っていないことです。「戦略」を考える時間を作りましょう。次はそれをどう具現化するか考えます。そのためには勉強が必要です。

ちょっと
気になる出来事

10月24日付、日経新聞のスポーツ欄に「J2札幌、住商とスポンサー契約、ベトナム語で広告」という記事。

「今夏、ベトナムのスター選手レ・コン・ビンを獲得したJ2札幌がアジアで放送メディアに乗り出す住友商事とスポンサー契約を結ぶ。

札幌の試合がベトナムでもテレビ中継される見込みのため、レ・コン・ビンがCKを蹴るシーンがテレビや新聞などで露出することを想定し看板をピッチの4隅に置く」

「J2札幌の野々村社長は『レ・コン・ビンを取ったことで、国内向けの広告媒体だったクラブが9,000万人のベトナムの人にもアプローチできるものになった。クラブのポテンシャルが大きくなった』とみている」

おかげでベトナム人に「札幌」という地名が認知されました。

大リーグが野茂やイチローを取った効果がJリーグでも起こり始めています。スポーツを介してアジアがまた近づいてきました。



一口メモ
成功の秘訣

清潔とは

整頓のつぎは清潔です。

では清潔とはどんなことでしょうか？

清潔とは、3S(整理、清掃、整頓)を維持すること、あるいは維持している状態のことです。したがって3S(整理、清掃、整頓)ができていることが清潔にすむ条件です。

整理、清掃、整頓という三脚に乗ったカメラのようなもの

どれか1つの脚が短くなっても、すぐ倒れカメラの機能は果たせなくなる
3つの脚が常に維持されて、はじめて三脚に乗ったカメラが活かされる

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

●町コンランチエスター経営戦略塾 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 Fax 03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

