



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18日 第640号「週刊五十嵐レポート」

## 新・経営の志手帳

平成25年12月初旬には「新・経営の志手帳」が発行できそうです。2006年7月に小冊子「経営の志手帳」(税込500円)、2008年6月に「元気な会社に変わる5つのチャンス」(無料)を発行しました。2010年5月に中経出版から「会社は潰れるようにできている」(税抜1500円)を出版することができました。

それから3年の月日が経ちました。2010年から月1回の経営戦略セミナーを始めました。そしてベトナム視察もこのことから動き出しました。

「新・経営の志手帳」の内容としては、週刊五十嵐レポートから89話を選び出し加筆修正をしていきました。

第1章 顧客戦略 9話 第2章 2代目社長 7話 第3章 経営戦略 16話  
第4章 商品戦略 11話 第5章 営業戦略 9話 第6章 組織戦略 17話  
第7章 アジア 8話 第8章 企業・人のあり方 12話 計89話。

「万人幸福の栞」の中に以下のような語りがあります。

「自信のないことは失敗をする。練習するということは、その仕事なり、競技なりに慣れて間違いのないようにするのが、その形から見たところで、その実は、信念をつけるのである。信念をねりかため、ねりあげるのである。きっと出きるぞ、きっとやるぞ、と動かぬ信念がその事を成就させる。(中略)

憂えるのは疑うからである。あぶないから憂えるのではない。憂えるから失敗する。事業は憂えるから崩れる。うれえるの反対は、喜ぶことである。希望に燃えること、信ずること」

私の中にいつも自問自答しているのは「信ずれば成り、憂えれば崩れる」という言葉。私にとって週刊五十嵐レポートは、自分の信念をつけるため、信念を練り固めていたのではないかと最近思います。

新しいことをやるのに躊躇する心があります。しかし人の命と会社の命に別状がなければ試しにやってみる。これからもトライ&エラーでいきます。

ちょっと  
気になる出来事

11月16日(土)、江戸川区倫理法人会モーニングセミナーの講師は株式会社アコス代表取締役の小倉裕美氏(男性)。彼は学生時代に仲間とビル清掃会社(昭和45年)を起し、現在に至っています。

小倉氏の話でビビッときたのは、「ミドルプライス・ハイクオリティ」であると。そのために、20社のビルオーナーと接して、19社は品質よりも価格が安ければいいという会社。1社だけが価格よりも品質が大事とってくれる会社がある。この1社こそ我らの顧客になりうると。

自社の商品サービスをわかってくれる会社が顧客であると。これは客層を絞り込んでいるということです。絞込み。これこそ中小企業の戦略です。

簡単そうで実は難しい。目標の定め方が通常は売上。しかしここでは目標は自社の商品・サービスを評価してくれる会社になります。そしてそのような客層を探し出し、顧客に結びつけることです。

勉強になりました。



一口メモ  
成功の秘訣

## 清潔に保つには

清潔かどうかはわからなければ何もアクションできません。ですから、とにかく何でも、見えるようにすることが大切です。

見える化をさらにすすめて積極的に見せるのが、見せる化です。ここまですすすめば、清潔はさらにレベルアップします。工場(現場)のショールーム化です。住宅展示場や車の販売店はキレイです。お客様に満足、さらに感動を与え、購入意欲を増してもらうのがねらいですから当然といえば当然ですが、やはり清潔な売り場は気持ちがいいものです。工場(現場)もお客様に積極的に見ていただいたらどうでしょうか。動機づけもできます。見せる化は、結果的に自分たちのためになります。

## 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

