



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25日 第641号「週刊五十嵐レポート」

## 「経営計画」セミナー

平成25年11月19日(火)、経営戦略セミナーvol.8(全8回)の最終の「経営計画」セミナーでした。

計画を立てる上に、「顧客」と「競争相手」と「自社」の3点で考える必要があります。

ダメな会社はライバルを無視する。

普通の会社はライバルの真似をする。

勝つ会社はライバルに先んずる。(「コトラー8つの成長戦略」碩学舎より)

顧客のことは意識しますが、競争相手のことをはっきりと意識している中小企業経営者は多くありません。受講者から意見を聞きました。

「自社の商品売ることに意識をして、競争相手(ライバル)のことは全く意識していなかった」

「ちょっと前まではダメ会社に属していて、ライバルを無視していました。耳が痛かった。今は目覚めて、実際に市場規模はどのくらいなんだろう。ライバルはどこなんだろうと気になり始めて調べてみた。業界上位14社の売上合計が35億円。1位の会社は16億円。当社は3番手に位置している。日本全国で考えると詳細な資料はないが、市場規模はおおよそ50億円あるかないかの小さい市場である。あらためてライバル会社のシェアを意識して、当社も戦っていかなければならない。新商品開発するにおいてライバルに先んずること。弱者の戦略で商品を絞り込むこと。大変参考になりました」

従来、経営計画書というと前年度対比の数字の羅列が散見されました。数字は結果であり、その数字を作る元は「自社の商品」であり、商品を買っていただけの顧客がいて、それを間接的に邪魔をする競争相手が絡んでいます。この3点を掘り下げていかないと本当の経営計画はできあがりません。

ライバルに「先んずる」。これがキーワードです。

ちょっと  
気になる出来事

私事ですが、11月23日(土)は勤労感謝の日とともに私たち夫婦の結婚記念日であり、25周年でした。いわゆる銀婚式。早いものです。

いつものことですが、夫婦2人で錦糸町のレストランで昼食を食べました。映画を観ようと思っていましたが、ちょうどタイミングが合わず見ることはできませんでした。

お陰さまで夫婦仲良く、親子関係も良好であり、長男・長女が来年4月、社会人になり、末っ子が来年から大学生になります。子供たちはお金はかかりましたが、世話がかかりませんでした。

家庭に全く心配がないので仕事に没頭できる環境下にあります。有難いことです。

1日1日を大切に、50年を目指します！！



一口メモ  
成功の秘訣

### しつけとは

しつけとは、決められたことをキチンと守るということです。しつけを漢字で書くと「躰」となります。文字どおり解釈すれば、身を美しく保つということになります。人として決められたことがキチンと守れる人は、たいへん美しい人なのです。美しいのは身だけではなく、心の美しさも入ります。

4S(整理、清掃、整頓、清潔)がしっかり維持されていること、不要なモノを捨てることができ、常にキレイに清掃でき、すぐに取り出せるように定置化し、使用したらその位置に必ず戻すことが常にできているということです。まさに決められたことがキチンと守られている状態です。

しつけの対象は自分自身です。日常生活では、洗顔、歯磨き、手洗い、あいさつなどは当たり前のことですね。とくに考えることなく自然に行動しています。これを「習慣」といいます。会社でも同じです。無理することなく、自然に決まりが守れるようになっていることが一番です。

**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 Fax03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

