元気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26年04月07日　第659号「週刊五十嵐レポート」

職場で地域一番

帝国データバンクによる2014年3月の景気動向調査では、駆け込み需要がピークを迎え景気を押し上げ、景気動向指数は調査開始以来初めて50ポイントを上回った。景気が過熱気味になってきています。

雇用の需給バランスは有効求人倍率が1倍を越え、業界によっては人手不足感が出ています。ブラック企業で有名な某外食チェーンでは人手不足で店舗が閉店や休業に追い込まれています。

飲食業の話。飲食業はブラック企業というイメージを持たれやすいので、店長会議に社労士呼んで、労働基準法を遵守するための勉強会を行ないました。また従業員（店長）の週40時間、週休2日制を守ることができる仕組みを構築してきました。

3月、4月は卒業、入学のシーズン。アルバイト・パートの入れ替え時期でもあります。今までは、アルバイト・パート募集で困ることはありませんでしたが、今回はやはり集まりが悪かったようです。時給も上がってきています。

そこで「弱者の戦略」の中の「細分化」を応用しました。①今はアルバイトであるが将来正社員を希望する人。比較的長く働ける人。②時間に制限がある人。③好きな時間に働きたい人。従来は①フリーター②学生③主婦という分類の仕方をしていましたが、働き手のニーズに合わせました。

今後は人を揃えることが競争の勝ち負けの要因になると考えています。長期に働いてもらうために、店内の会議で新人アルバイトも参加して意見を述べる場を作っています。参画意識を高めます。社長の店ではなく、「我々の店」。3月、卒業のため辞めるバイトたちが「俺たちの店だから、もっといい店にしてほしい。今度はお客としてくるから」と後輩たちに告げました。これらが企業風土となっていきます。

この地域で、働きたい店、一番店を目指しています。

ちょっと気になる出来事

税理士事務所向け、顧問先への経営支援のための経営戦略勉強会「町コン倶楽部」の第2回が4月4日に開催しました。テーマは「地域戦略」と「営業戦略」。（第1回は「経営戦略」と「商品戦略」）

早速、フェイスブックページに参加された税理士から顧問先へ「商品戦略」と「地域戦略」を活用しているとコメントをいただきました。

うれしいですね。

まだまだ多くの中小企業経営者には「ランチェスター経営戦略」は浸透していません。

これは小さな第一歩です。

すべてはこの一歩からはじまります。

根気良く、忍耐強く進んでいきます。

一口メモ知識

ボストン・コンサルティング・グループのアプローチ

縦軸に市場成長率がとられ、横軸を相対的市場シェアがとられている（PPM）。成長率－市場シェアのマトリックスは４つのカテゴリーに分類。

・花形事業（製品）。高成長・高シェア。急成長に対する大きな投資をする。成長は鈍化して「金のなる木」となり、資金供給源となる。

・金のなる木。低成長・高シェア。既に獲得した高シェアを維持すればよい。大きな投資は必要としない。

・戦略事業（製品）。高成長における低シェア。経営者は花形事業に仕立て上げるか、縮小・廃止するのか慎重に決定しなければならない。（問題児とも呼ばれている）

・長期停滞事業（製品）。低成長における低シェア。大きな資金供給源とはなりえない。（負け犬とも呼ばれている）

フィリップ・コトラー、ゲイリー・アームストロング「新版　マーケティング原理」より

●「新・経営の志手帳」発売中！（1,000円＋税）
●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
㈱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
TEL03-3659-7703　Fax03-3659-7077　i-daruma@igarashireport.com