



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05月26日 第666号「週刊五十嵐レポート」

## 社長の願望、熱意、研究心

多数の競争相手がいる中で、業績を良くするには、特定の市場に対して、競争相手を上回る経営力の投入が必要になります。経営力が競争相手より弱ければ負けます。経営力はどういう条件で決まるのでしょうか。経営力の公式は、「経営力 = 経営資源 × 人的能力 × 時間<sup>2</sup>」。競争条件が不利な会社は業績を良くするには、時間を最大限活用することになります。

独立後、社長が何年で戦術活動から手を引き、時間を作って戦略に移れるかで会社の将来が決まります。

カレーハウスCoCo壱番屋の創業者宗次徳二氏の話の中に、「経営者の仕事は内容より時間の長さにある。経営者はいくら長時間仕事をして、労働基準監督署からは一切指導を受けません。これは経営者の特権なのです。社長の経営実務時間は年間4380時間以上です。(1日労働12時間 × 365日)。休日を取りたいければ、1日10分間余分仕事をすれば年5日。この厳しい時代にあって右肩上がり経営を続けたいならば、挑戦してください。

創業7年サービス業を営んでいる社長の話。2店舗を運営しており、H25年6月時の売上高年計表では60百万円であったのが、H26年4月の売上高年計表では80百万円、133%増。来月新規出店があります。社長は休日を戦略日に当てています。そして1週間に1日は現場である戦術活動をしないうと決めました。「現場は徐々に店長に任せ、自分は経営に力を入れる。今まで勉強してきたが頭の中が散らかっており、頭の整理・整頓をする。従業員の手引書を作って、良い仕組みを作っていくたい」

業績が良い会社や大きくなった社長に会って「いつ頃戦術から手を引いたのか」と訊くと、「独立して、7年～10年ぐらいで戦術から手を引いた」と答えています。戦術活動を15年以上やっている人は、それから急に変わることは少ないようです。

何が違うのでしょうか。社長の願望、熱意、研究心です。

ちょっと  
気になる出来事

「東京消防庁によると、24日午後11時頃、江戸川区北小岩6丁目の住宅から出火した。火事あったのは京成小岩駅付近の住宅密集地域で、消防車など44台が出動して消火にあたった。火は住宅6棟、710平方メートルを焼き、約4時間半後の25日午前3時半頃、消し止められた。この火事によるケガ人はいないという。」

私の事務所の所在が北小岩6丁目21番地で火災が起きた所が北小岩6丁目20番地。となりのブロックでした。

25日(日)10時から無事に「町コン経営塾」が開催できました。

先日、よく利用している施設「ニューオークラ」(江戸川区西小岩3-34-17)でも火災が起きました。

対岸の火事ではありません。火の用心！



一口メモ  
知識

## 新製品の購買決定プロセス

消費者は新製品の採用プロセスにおいて次の5つの段階を経る。

1. 認知 消費者が製品の存在について知ってはいるが、まだそれに関する情報を持っていない段階。
2. 関心 消費者が刺激を受けて製品に関する情報を探そうとする段階。
3. 評価 消費者がその製品を試用してみる価値があるかどうかを考えている段階。
4. 試用 消費者がその製品を少量試して、製品の価値に対する推定を向上させる段階。
5. 採用 消費者がその製品の日常的な使用を決めた段階。

新製品のメーカーは、消費者がこれらの段階をうまく通過していけるように支援する方法を考えねばならないことを示唆している。

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 i-daruma@igarashireport.com

