



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26年06月02日 第667号「週刊五十嵐レポート」

なぜ、あいつは育たないのか

社長Xと社員A君、B君の3人の零細企業の話。業界はIT。X社長が営業して顧客から仕事を受注し、社内に持ち帰り、A君、B君に仕事を振っていきます。A君とB君では立場は同僚で上下関係はないのですが、仕事においてはA君がリーダー格になり、B君はA君から指示を受けるという流れが生まれています。

X社長からするとA君はそこそこやっているのだから、評価としては及第点でした。一方、B君に関してはもうちょっとやってほしいと不満がありました。X社長はB君に対して徐々に不満が溜まってきて、B君の欠点だけがやたら目に付くようになりました。

「なぜ、あいつは育たないんだ(どうやればあいつは育つんだ)」

X社長は、従業員教育の難しさを肌で感じていました。

ある日、A君が独立するというので会社を辞めることになりました。独立してもX社長は外注先としてA君と一緒に仕事をする事になりました。それにしても会社はX社長とB君の2人になってしまいました。

X社長は腹を決めました。B君が(社長が期待しているほどの)仕事はできないからといって、B君から仕事を取り上げて、自分がやったら仕事が回らない。ここは、ないものねだりはやめよう。B君を認めよう。B君に仕事を任せよう。これで顧客からクレームや問題が発生したら、これが今の自分の会社の実力であると受け止めよう。

仕事を任せ、認めたら、しばらくしてB君が変わっていきました。B君は自覚を持ち、責任を持って仕事に従事するようになりました。B君はX社長から任されていると感じ、自覚と責任が芽生えたのです。

X社長は私に言いました。「B君は変わった。成長しました」。

いえいえ、社長、あなたが変わり、成長したのです(それでB君が変わり、成長したのです)。

ちょっと
気になる出来事

平成26年5月30日(金)付、日経新聞朝刊【企業1】欄に「白元が民事再生法を申請 カイロや防虫剤 負債255億」という記事。

アイスノン、ホッカイロなどで知られ、創業1923年(大正12年)の90年超の企業。防虫剤は国内シェア約30%の2位、最大手で45%を握るエステーなどとの競合が強まり、事業が縮小傾向になったと書かれています。

詳細はわかりませんが、90年以上の老舗企業でも会社は潰れるということです。やはり「会社は潰れるようにできている」。

好むと好まざると関わらず、顧客を介在して競争相手と経営力を競っています。経営力 = 「商品力」×「営業力」

(この2つの力を高めるために「人の力(組織力)」と「資金の配分(財務力)」があります)

多くの業績不振の老舗企業の特徴は硬直した組織です。さいごは「人」です。



一口メモ
知識

購買決定プロミス

消費者は毎日多くの購買決定を行なっている。

問題認知、情報探索、代替品評価、購買決定、購買後の行動という消費者の通過する5つの段階を表している。

【問題認知】

購買プロセスは、購買者が問題やニーズを認識した時点(問題認知)から始まる。購買者は現実の状況と望ましい状況との違いを感じる。ニーズは内部の刺激によって呼び覚まされる。ニーズはまた、外部からの刺激によっても生まれる。パン屋の前を通り、焼きたてのパンを見て空腹を覚える。隣人の新車を見て、うらやましく思う。問題やニーズの認識へと導く。

メーカーは消費者の問題認知のきっかけとなるような状況が何であるかを明らかにする。どのようなニーズや問題が生まれたのか、何がそのような状態をもたらしたのか、彼らをこの製品に導いたものは何か、である。

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 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

