



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08月25日 第679号「週刊五十嵐レポート」

弱者の自覚を持って戦い抜こう

8月21日(木)、第5期ランチェスター経営戦略セミナー全8回が終わりました。9月18日(木)から第6期がはじまります。全8回を通して参加された経営者のご意見・感想を聞いてみますと、最初の1月のときに比べて経営判断するときの基準が「弱者の戦略」になり、判断が間違わなくなってきたとのことです。

私は、ランチェスター「弱者の戦略」が中小企業経営者になくてはならない知識であるとさらに確信しました。そしてもっと知ってもらわなければならないと使命感を持ちました。

8回通して参加された経営者の話。「当社は、OEM製造業で営業は手薄。得意先から注文を待って、それに対応してきた会社。景気も得意先に左右されることが多く、『先方が不景気なので売上減でも仕方がない』という考え方が蔓延していました。成り行き経営を繰り返してきました。

今まで色々受講した一般的な経営戦略とは違い、『弱者の戦略』に自社の生き続ける経営の方向が見えてきました。一般的(強者)な経営戦略が正しいと思い、やっていました。それがうまくいかに気づきました。

中小企業が生き残る第一の重要性は営業力にあることがよくわかりました。『営業戦略』のとき、見込客発見。契約・販売。継続取引。紹介。一番難しいのは見込客の発見。ここに力を入れること。陣の組み方(営業方法)は5つあり、その1つの『催事・展示』ともう1つの『媒体』の活用ヒントをいただきました。展示会に出店するときは製品を売るのではなく、特殊製品を作れる『技術力』を発表すること。ホームページも会社案内型ではなく、コンテンツ提案型にすること。これから経営を考え、実践していく中で相談することがあるかもしれません。そのときはよろしくお願いいたします」

ランチェスター「弱者の戦略」は、条件が不利な者の生き残る知識です。但し、試行錯誤の連続です。時代が変化し、競争相手もいます。手を緩めたらアウトです。

ちょっと
気になる出来事

8月23日(土)付日経新聞夕刊に「代ゼミ、20校閉鎖、全国7校に 浪人生減で業績悪化」という記事。

先日「小僧寿し、経営方針募る(4期連続赤字)」といい、過去業績の良かった企業が業績不振に陥った記事です。

新聞の内容を読みますと、全国に27ヵ所ある校舎を7ヵ所に減らす。かつてはトップクラスの人気を誇った名門予備校だが、時代とともに変わる受験生のニーズに追いつけなかった。

- 1.浪人生の減少と現役志向の高まり。代ゼミは浪人生をメイン顧客だった。90年代前半は20万人弱 現在、約8万人。
- 2.国立や理系学部を選ぶ受験生が増加。代ゼミは私立文系が主力。
- 3.従来型の大教室講義 ネット配信授業。代ゼミは大教室講義型。固定費の圧迫。

浪人経験のある私の息子を見たとき、代ゼミの教え方(ソフト)にも問題が合ったと思う。結局、宅浪の方が成績が伸びました。教え方の革新をした弱者の予備校が台頭してきたのも見逃せません。



一口メモ
知識

消費財の分類(買回品)

買回品は、選択と購買の過程で、顧客が自分への適合性、品質、価格、スタイルなどの基準で比較する消費財である。家具、衣料、中古車、大型家電などがこれに含まれる。

買回品は、同質品と異質品に分けることができる。同質品とは、購買者が品質を同等と見なしているが、価格では比較購買をする違いがある商品。この場合、販売者は購買者に価格を訴えるようにしなければならない。

衣料や家具などは価格以外の製品特徴が重要となる。異質品の販売者は、豊富な品揃えを行なうことによって個々の好みを充足しなければならない。顧客に情報や助言を提供することができる訓練されたセールスパーソンを雇っていないといけない。

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

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

