



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10月06日 第685号「週刊五十嵐レポート」

## 1日10分が1ヶ月で250分、1年で50時間

東京都武蔵野市にある武蔵境自動車教習所の朝礼を見学しました。(同社は三多摩地区でナンバーワン。東京で第2位)。同社高橋明希社長の話。

「いい会社の条件は何なのか。社風が良くて業績が悪い、業績が良くて社風が悪い会社は多い。長期的に繁栄するには業績が良くて社風がいい会社。業績が良く、社風が良い会社を訪問すると2つの共通点があった。朝礼を行ない、人事理念があること。

まず、朝礼をあり方を見直した。今まで一方通行であった。どうやればいいのかわからなかった。そこですばらしい朝礼を行なっている会社を訪問した。事務所に入るところで温かく迎えてくれた。同じ人間が行なっていることなのかと驚いた。その会社の会長曰く、「朝礼は最高の人材育成の場である。1日10分の朝礼が1ヶ月で250分、1年で50時間にもなる」。その言葉を聞いて感動した。朝礼の目的は、一体感と考える力を磨くこと。中小企業では経営者含め従業員はあまり考えていない。朝礼で考える習慣を養うようにした」

朝礼の目的・・・ 人材育成。挨拶、姿勢、考え方、考える力を磨く。

情報の共有。顧客に素早い対応、サービスを提供する。

テーマ・・・モチベーションを高める。一体感をつくる。考える力をつける。

あるべき姿・・・自ら学び、自ら考え、自ら行動する。

流れ・・・ 挨拶 発声練習 ハイの練習 表情筋の訓練 接客5大用語

目標の確認 連絡事項 スローガンの唱和 顧客に対する基本姿勢の

唱和 社員に求める態度・行為・考え方の唱和 13の徳目 ほめほめり

レー 経営理念の唱和 笑顔で握手

経営を立て直すとき、トップからは経営戦略の立て直し、現場からは朝礼を励行してもらいます。1日10分ですが1年では50時間。3年で150時間。10年で500時間。微々の積み重ねが大差を生んでいきます。ここはお金では買えません。故に真似されず、(人材こそ)差別化になります。

ちょっと  
気になる出来事

10月3日(金)10:00~17:00まで町コン倶楽部の税理士向け「顧問先経営支援プログラム」の第5回が開催されました。

税理士が税務・会計サービスだけでなく、顧問先企業へ経営支援ができるようにするための勉強会です。

回を追うごとに参加されている税理士の行動が具体的になってきました。経営戦略セミナーを開催する。

経営塾を開講準備する。

うれしいかぎりです。

来年に向けて、11月7日に第2回目の「顧問先経営支援」セミナーを開催します。新たな税理士を開拓しています。(苦戦しています)



一口メモ  
知識

## ブランド化に関する決定 2

ブランド化は、販売者に対していくつかの利点を提供する。第1に、ブランド名があることによって、販売者にとって受注処理などが容易になる。

第2に、製品に固有な特徴がある場合、ブランド名と登録商標によって法的に保護することができ、ブランド名がなければ容易に競合他社に模倣されてしまう状況を避けることができる。

第3に、ブランド化によって販売者は顧客のロイヤリティを引き付け、長期的な利益を確保する機会を手にすることができる。

第4に、ブランド化によって販売者は市場の細分化を行なうことができる。たとえば、P&Gは洗剤市場の消費者に対して、1つの標準的な製品ではなく、10のブランド洗剤を提供できる。

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

