



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12月22日 第696号「週刊五十嵐レポート」

## 竹田メソッドを広げていきます

今年最後の週刊五十嵐レポートです。年間51回発行したことになります。

月刊五十嵐レポートダイジェストは12回発行で創刊から73号。主催セミナーは、1月から第5期ランチェスター経営戦略セミナー全8回と第6期ランチェスター経営戦略セミナー全8回のうち4回、そして税理士向け町コン倶楽部「顧問先経営支援プログラム」全6回 + 1回の合計19回。経営塾は日曜日と土日集中を含め52回開催しました。

基本になっているものは、ランチェスター経営(株)竹田陽一氏の竹田メソッド。1つは経営の8大構成要因を明確にすること。経営についてのウエイト付けです。2つ目は実行の手順。戦略と戦術の違いを明らかにすること。3つ目はランチェスター戦略です。戦略には2つあり、競争条件有利な会社が採用する「強者の戦略」と不利な会社が採用する「弱者の戦略」の違いを理解する。

これらをレポートや経営戦略セミナー、経営塾で発信しています。この竹田メソッドは、中小・零細企業の経営のやり方として間違いはありません。顧客の体験、自らの体験を含め確信しています。

竹田メソッドを知らなかったために、業績不振になっている会社が多いこと。竹田メソッドと触れ合い、日々研究をして経営に活用していくと徐々に結果が出てきます。日々の業務は戦術ばかり、うまくいかない場合、失敗する場合は、戦略知識の欠如がほとんどです。間違った戦略をとったことで起こっています。

3年以上も私の経営塾に参加されている経営者がいます。「日々の仕事は業務に追われてしまい、なかなか戦略を考える習慣を作れない。スポーツジムへ行って定期的に汗を流すように、経営塾に通い、正しい戦略を考えることが大事」。

今年もお世話になりました。来年竹田メソッドを1人でも多く広げて行きます。

ちょっと  
気になる出来事

12月17日付、日経新聞朝刊の企業2欄、「ソニーどこへ」の記事より。  
「安売り競争から脱し、高付加価値の商品訴求する販売モデルの確立。成果は出始めた。ソニーによると、米国で1500ドル以上の液晶テレビの市場シェアは足元で20%強と前年の2倍に高まった」

「テレビ事業は10年連続営業赤字。14年4～9月期は約11年ぶりに2四半期連続で営業黒字を確保。最大の要因は脱・安売りを支える商品力の向上にある」

「韓国のサムスン電子やLG電子に価格で対抗するべく、コスト削減を最優先にした戦略の転換」

「設立趣意書にうたわれた、規模ではなく、違いを追うこと」

安売り競争による規模を追いかけるのではなく、小さい市場でも違い（高付加価値）を追いかける。つまり、「弱者の戦略」。原点回帰。ソニーの復活に期待したいです。



一口メモ  
知識

## サービス水準の決定

顧客はサービスを要求するだけでなく、そのサービスが量的にも質的にも適切な水準にあることを要求する。銀行の顧客は、長い間列を作って待たなければいけなかったり、しかめっ面をした窓口係と向き合わなければならないならば、取引を他の銀行に変えようとするだろう。

企業は、顧客の期待を考えて、自社及び競合他社のサービス水準を常にチェックしなければならない。企業は、買物行動の比較、定期的な顧客調査、意見箱の設置、苦情処理システムの構築など様々な方法を通じて、自社のサービス上の問題を見つけ出すことができる。こうした作業によって、企業はサービスの実態を正確に把握し、顧客の不満を解消していくことができる。

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

(株)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

