



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27年01月19日 第699号「週刊五十嵐レポート」

松下村塾にて

1月10日、11日に山口市・萩市戦略ツアーに行ったことは前号でも書きました。私にとって、萩市に来た目的は、吉田松陰の松下村塾です。

7年前、「町コン経営塾」を中小企業経営者にとっての「松下村塾」のようにしたいと願って始めました。幕末において、吉田松陰は松下村塾をおよそ1年間で日本を変える志士たちを育てました。その秘密は何なのか現地で知りたと思っていました。

現存の松下村塾の中に入れていただき、宮司の話を聞きました。吉田松陰は伊藤博文の人物評として、「才劣り、学幼い、質直にして、花なし。僕すごぶるこれを愛す」と。「才能はない、学門もまだまだ幼稚であるが、性格は素直である。人間として花はない。でも私は好きだよ」という意味。吉田松陰は観察眼がすどく、厳しい。しかし厳しいだけでは終わらない。その後フォローがある。そこに深い愛があります。

吉田松陰は普通に一人称として「僕」と言っていました。また「愛す」と言う言葉を頻繁に言っていました。

吉田松陰は、集団指導と個人指導を行なっていました。松下村塾では、吉田松陰が講義をするのではなく、集団で意見を戦わせていました。しかし、真骨頂は個人指導であるとのこと。基本は「対話法」。教える方も教わる方も対話法によってお互いが高まっていきます。

対話からはじまる。経営塾も竹田陽一氏のDVDを見て、参加された経営者が意見・感想を述べて、そこの経営者との対話が生まれます。そこには切磋琢磨して向上しようとしています。

吉田松陰の「至誠」。(「至誠にして動かざる者は未だこれ有らざるなり」至誠をもって対するれば動かすことができないものはない)

町コン経営塾は東京・下町の「松下村塾」を目指していきます。

ちょっと
気になる出来事

月刊誌「致知」を定期購読をしています。すると致知出版社から坂田道信著～ハガキ道に生かされた40年～「この道を行く」が届きました。

坂田道信氏の講演を聴いたのが2001年1月でした。「複写ハガキ」を伝道している方で、そのときから私は「複写ハガキ」を書き始め、1000枚を越えました。今は複写ハガキではないハガキで出会った方々に書いています。私にとってハガキの師匠です。

坂田氏は森信三先生に出会い、<「複写ハガキ」と1人新聞は車の両輪でそれが確立できれば、人生が軌道に乗って豊で確かなものになり、自立できると言われました>と書かれています。

私にとって、1人新聞は週刊五十嵐レポートのこと。ハガキも週刊五十嵐レポートも2001年からスタートしました。

坂田道信氏と出合ったことから始まりました。

一期一会。

今の私はハガキと五十嵐レポートのお陰です。



一口メモ
知識

製品ラインを拡張する決定

企業は、業界全体を提供しているすべての製品の品質レベルや価格帯のうちの一定部分をカバーしている。自動車市場では、BMWの自動車は中・高級価格ゾーンに、トヨタは低・中級価格ゾーンに位置づけられる。ラインの拡張は、企業が現在位置しているゾーンを越えて製品ラインを拡張する活動を意味している。ラインの拡張には、下方拡張、上方拡張、その双方という3つの方向がある。

【下方拡張】多くの企業は、当初は市場の価格・品質ゾーンの高いほうに自らの基盤を確立して、その後に低いほうに向かって製品を付加していく。

低級分野が急成長している場合 品質イメージを高めるため最初に高級分野に参入し、以後そのイメージを下方へ波及させようとする場合 低級分野に今日お具他社を入れるような穴を作らないために製品を出す場合 自社が確立してきた高級分野に他社が参入したため、報復攻撃として低級分野に参入する場合。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

