



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05月18日 第716号「週刊五十嵐レポート」

## 「町コン経営塾」銀座校スタート

5月16日(土)、「町コン経営塾」銀座校(曲渕税理士事務所主催)がスタートしました。主催の曲渕税理士は、昨年税理士向けランチェスター勉強会「町コン倶楽部」にて学びました。ランチェスター「弱者の戦略」は中小企業に役立つ戦略で経営者は知らなくてはならないものであると確信、広めていきたいと共感、経営塾を開くことになりました。

先週の日曜日、私の「町コン経営塾」小岩校に見学に来られ、参加者に質問しました。「なぜ、町コン経営塾に参加されるのか?」。参加者、「DVDを見ているとき、自分の会社に結びつけて考えています。1度見ただけでは思いつかないが、2度、3度見ていると閃くことがあります」。「スポーツジムに通うようなものです。日々の活動をしているので振り返る日が1週間に1回ぐらいは必要」。「身につけるには習慣にする必要がある。人間だからしないので、経営塾に参加していなかったら、日曜日は昼まで寝ている。今は、前日から深酒せず、規則正しい生活を送っている」。

5月16日当日、30代の経営者3名と四国から応援に経営者1名の計4名が参加されました。感想として、「ランチェスター法則は聞いたことがありますが、勉強していませんでした。戦略と戦術の違いがわかり、このまま戦術活動だけでは会社を大きくできない。何となくやっていたことが、見えるようになりました。続けて勉強して、良い会社にしていきたい」。「社長のウエイトがこんなに大きいとはショックでした。すべては社長次第であることが再認識しました」。「弱者の戦略は心に残りました。勉強する時間を作らなければならない」。

予想以上に30代経営者には心に響いたようです。私の町コン経営塾小岩校に1年以上参加されている経営者曰く、「私も最初、戦略と戦術の違いと社長のウエイトにはショックを受けました。しかしそれだけでは身についたことにはなりません。1年ぐらいでようやく社内に落としこめました」。

これからです。一緒に竹田メソッド(ランチェスター経営)を広めていきます。

ちょっと  
気になる出来事

5月17日(日)、日経新聞朝刊P19「読書」欄の「リーダーの本棚」はカルビー会長兼最高経営責任者の松本晃氏。

「毎月1回、土曜日に各地に出向いて開く社内の勉強会で、読書のすすめを説いている」

「5年前から社内で塾をやっています。誰でも参加自由で朝の10時から晩の7時半まで懇親会を入れて、いろんな議論をしています。そこで『本を読みなさい』と言っています」

「塾をこつこつ続けているのは、学ぶ習慣を社員に植え付けたいためです。学ぶことが文化になれば、会社のレベルが上がりますからね」

竹田メソッド(ランチェスター経営)では  
教育効果 = 素質 × 教材の質 × 時間<sup>2</sup>

ポイントは「教材の質」と「時間」です。これは教育の差別化です。カルビーはますます強くなります。

本当は中小企業に必要な社員勉強会です。



一口メモ  
知識

## 新製品価格設定戦略 2

### 【浸透価格政策】

企業は、浸透価格政策を採用することもある。倉庫型ストアやディスカウント・ストアは浸透価格政策を用いている。彼らは、大量の顧客を引き付けるために低価格を設定する。そして、大量の顧客を引き付けた結果コストが下がり、低価格の設定を続けられるようになるのである。

低価格の設定は、次の条件のもとで優位性を発揮する。

第1に市場の価格弾力性が高く、価格を下げることによって市場が成長すること。第2に生産コストと流通コストが販売量の増加とともに低下すること。第3に低価格を設定することによって競合他社を締め出すことができることである。

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

