



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25日 第717号「週刊五十嵐レポート」

## 教育の差別化

5月23日(土)、24日(日)、土日集中講座の経営塾を開催しました。内容は「組織戦略」(全7講座)。

組織戦略の第6章「従業員教育の進め方」のテキストに、「商品の差別化とか、営業地域の差別化とか、営業ルートの差別化という話をよく聞く。ところが教育の差別化、社内訓練の差別化というのは全く聞かない。

他社と違った方法で従業員教育をしない限り、自分の会社の従業員の質を他社より高めることはできない。これをどうするかは、全て社長の頭と実力にかかっている」と書かれています。

5月17日(日)付、日経新聞読書欄コラム「リーダーの本棚」は、カルビー会長(CEO)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。朝10時から晩の7時半まで懇親会も入れて、いろんな議論をします。

塾をこつこつと続けているのは、学ぶ習慣を社員に植え付けたいからです。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。会社が新しいことを始める場合には、設備投資をします。人にとって設備投資に当るものは学ぶことです。その一番効率的な方法は読書です」

「組織戦略」のテキストに、「社長自身が教育・訓練を担当すると、各人の特技・才能がつかめ、教育のヒントもつかめる。これらの蓄積が社風や文化の大本になる。(社風は1日にしてならず)」と。

会社で教育するとき、教育効果 = 従業員の素質 × 教材の質 × 教える人の熱心さと教え方の質 × 教育回数。一番ウエイトが高いのは教育回数です。

カルビーは、ランチェスター経営に照らすとまさに教育の差別化。経営塾の参加された経営者曰く、「商品戦略等学んできたけれど、組織戦略が一番ピタッと来た」。(最初からセミナー会社やコンサルタントに丸投げはだめです)

ちょっと  
気になる出来事

5月18日(月)の日経新聞に週刊東洋経済の広告がありました。特集は「不動産&マンションバブルが来る!」。5月18日(月)~22日(金)までの日経に掲載された不動産投資セミナー広告をピックアップしてみました。

18日(月)2件。「東京中古マンション」「失敗しない不動産投資セミナー」。

19日(火)2件。「アパート投資セミナー」「マンション管理セミナー」

20日(水)1件。「不動産投資セミナー」

21日(木)1件。「はじめてでも良くわかる不動産投資の魅力」

22日(金)3件。「中古マンション投資セミナー」「不動産経営セミナー」「不動産投資セミナー」 合計9件。

いつか来た道。前は2005年10月週刊エコノミスト「バブル前夜」11月週刊ダイヤモンド「資産バブル再熱!」。2008年9月リーマンショック。

ちょうど約10年前になります。ここ1~2年は、不動産に疎い人たちは踊らされることでしょう。我々は本業に精を出しましょう。



一口メモ  
知識

## 製品ミックス価格設定戦略

製品の価格設定戦略は、製品が製品ミックスの一部をなしている場合は異なってくる。企業は製品ミックス全体としての利益の極大化するように価格設定を行なう。製品間で需要やコストが関連しあっており、競争のレベルがおのおの異なったりするため、価格の設定は大変難しい作業になる。

多くの業界では、販売者は製品ラインに対してすでに確立した価格帯を持っている。たとえば、紳士服の専門店では、男性用スーツに180ドル、250ドル、340ドルといった3つの価格帯を用意している。顧客はこのそれぞれの価格について、低品質、平均的品質、高品質といった連想を行なっている。この3つの価格が若干上がっても、顧客は通常自分の好ましいと思うか価格のスーツを購入するだろう。

つまり、販売者の仕事は、価格の違いが納得できるように品質の違いを顧客に知覚させることである。

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

