



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06月01日 第718号「週刊五十嵐レポート」

守・破・離

5月26日(火)、師の竹田陽一を招いて「お金のかからない経営改善セミナー～内勤社員を営業2部員に育て、業績を向上させる～」を開催しました。経営者向けに、内勤者に経営の厳しい現実を理解してもらい、営業センスを高めて、業績向上に役立てる話です。

セミナー終了後、懇親会を経て、他の代理店も参加して、師の竹田陽一を囲み、教えを受けていました。まるで「論語」のように孔子とその弟子の問答集のようでした。

竹田は、大体のことに関しては質問されたことに対して、返答しました。しかし、代理店としてすぐに答えを欲しがるのではなく、自ら研究して答えを導き出すものだということを感じました。

竹田曰く、『守・破・離』という言葉がある。『守』は師匠のマネである。これは5年。『破』は深堀である。これは10年。『離』は独創性である。これは10年から15年かかる。独創性を発揮するまで凡人は、25年から30年かかる。私が田岡先生から離れ、経営の8大要因という独創性を考え出したのは25年かかった」

「まずは、統計学と確率論の入門編の本を5,6冊読んで学びなさい。これが基礎学習。次に上場企業の公開されている「有価証券報告書」3期分の決算書があるから自分でテーマを決めて研究しなさい。そこから原則と検証の中でつながるものがでてくる。それがオリジナルになっていく」

活を入れられました。私は師竹田と出会って10年。竹田の言葉では、「守」(マネ)の5年は過ぎ、「破」(深堀)の10年の途中になります。独創性の「離」までまだまだ遠い。

自分は走っているつもりだったけれど、竹田の背中とはどんどん離れているように感じました。「悔しい」。しかし、「ワクワク」してきました。まだまだ伸び代はある！

ちょっと
気になる出来事

5月11日(月)からリフォーム中です。

1階を事務所に改造しています。

小さい庭は、ウッドデッキにして、
穏やかな日には外でビールでも飲めるようにします。

オフィス家具は、中古で考えており、
ヤフー・オークションにトライしてみました。
出品者は専門業者が多く、評価もされており、
意外に安心して取引ができました。

本に関しても、アマゾン(中古を含む)にない場合でも、
ヤフオクではある場合があるので、助かります。
全ては「信頼」の上で取引が成立すると改めて認識しました。



一口メモ
知識

価格調整戦略

企業は、顧客による違いや状況の変化に応じて標準価格の調整を行なう。
多くの企業は、期日前の代金支払い、大量購入、オフ・シーズン購入などの
購買者の行為に報いるために特別のインセンティブを与える。

現金割引。期日前に代金を支払う購買者に対して価格を割り引く特典である。
販売者の現金流動性を高め、売掛金の回収費用を削減し、不良債権を削減する助けとなる。

数量割引。数量割引は、大量購入する購買者に対して価格を割り引くこと
である。購買者が多数の販売者から購入するよりも同じ販売者から多く購入
しようとするインセンティブを作り出すことになる。

季節割引。オフシーズンに製品やサービスを購入する購買者に与えられる
割引である。販売者は年間を通じて安定した生産を維持することができる。

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

