



元気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08日 第719号「週刊五十嵐レポート」

## 竹田陽一、ランチェスターを知らない

町コン経営塾銀座校(曲渕税理士事務所主催)は、「社長の差別化学習法」2回を終え、「戦略社長」(全4回)の第1回を開催しました。竹田陽一を知らない、ランチェスター戦略を知らない若手経営者たちがどんどん吸収しています。

曲渕税理士は、経営塾の受講者候補を創業間もない人と代替わりをして社長になった人にアプローチをしました。すると対象者も経営を勉強したいとおもっていたこともあり、すんなり人が集まりました。

「社長の差別化学習法」の2回を終えて、参加者の感想は、「数字で何%と書かれており、何をすべきか具体的で、非常にわかりやすい(DVD)。大変勉強になる」。「普通の本屋で売っている本は難しくて良くわからない」。

曲渕税理士曰く、「顧問先をリストアップしたので、もしハマをして仕事なくなるかなとちょっとビクビクしましたが、参加者の感想を聴いて、やってよかった。私も刺激になった」。「私が特に問題を提起しなくても、参加された経営者たちがDVDを見たあと、議論して勝手に盛り上がってくれていたの、役に立っているなど実感しました」。

私(五十嵐)も戦略社長の第1回を見学させていただきました。曲渕税理士は、DVDを止めて、補足説明をしています。そして竹田陽一を知らない、ランチェスターを知らない若手経営者が集中してDVDを見入っていました。私にとって新鮮に映りました。「初心」に戻りました。

竹田陽一でもない。ランチェスター戦略でもない。会社を良くしたい。業績を伸ばしたい。業容を拡大したい。そのためには何をしたらいいのか。経営を学びたい。本屋にある経営書ではわからない。

科学的問題解決法。経営を分解して、何が重要か解説します。それが竹田メソッドなのです。若手経営者から改めて教えていただきました。

ちょっと  
気になる出来事

定期的に秋葉原駅を降りて訪問する顧客があります。その途中にマクドナルドがあり、1杯の珈琲を飲んで顧客のところへ伺います。

なぜ、マックに寄るのか？

珈琲が美味しいからではありません。

カウンターに立っているスタッフ(外国人女性)の笑顔がすてきだからです。彼女の笑顔を見たいために立ち寄るようなものです。

笑顔はやはり気持ちを良くさせてくれます。

以前、マックは「スマイル0円」を謳っていました。

企業の再建は実は、顧客の近いところから始まるのではないのでしょうか。どこのマックかって？

地下鉄「岩本町」を出たところのマックです。



一口メモ  
知識

### 差別型価格設定

企業は、顧客、製品、地域ごとに異なる価格の設定を行なうことがある。差別型価格設定では、価格の相違は費用の相違を反映したものではない。

顧客セグメント別差別価格。同一製品や同一サービスの価格が顧客によって違うものである。博物館では学生や高齢者の入場料を安くしている。

製品形態別差別価格。異なる機能を持つ製品には異なる価格が設定される。しかし、この価格の差異は追加分の費用には比例しない。

場所別差別価格。場所によって費用が異なる場合でも、場所別の価格が設定されることがある。劇場では、座席の場所によって需要の強さが異なるために、異なる価格がつけられる。

時期別差別価格。季節、日時によって異なる価格が設定される。電力会社は、業務用需要家に対して時間別に異なる価格をつけている。リゾート地では季節によって割引が行なわれる。

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 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

