



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08月24日 第730号「週刊五十嵐レポート」

ランチェスター戦略の聖地、イギリスへ。

1984年11月、ランチェスター戦略の強者である田岡信夫先生が亡くなったことで、その後ランチェスター戦略の本を書いたり、講演をする人が一気に増えました。群雄割拠です。

竹田陽一は、師と仰いだ田岡信夫氏が亡くなり、原点に戻るべく、1985年12月にフレデリック・W・ランチェスター先生の墓参りに行きました。翌年に「英文(法則)の原書」と「伝記の原書」を手に入れました。ランチェスター法則をはじめランチェスター氏の情報が日本では不確かな情報として流れていましたが、竹田は原書を手に入れたことで真実が明らかになりました。根っこをおさえることで、田岡信夫氏のサルマネではなく、独自性を発揮することができました。

30年後の2015年、竹田陽一はランチェスター戦略を英訳した「The Lanchester Strategy For Management」を出版。その書を持って、7回目のランチェスター先生の墓参りとコベントリー大学(旧ランチェスター科学技術大学)のランチェスターライブラリーを訪問しました。イギリスではランチェスターと言えば、「ランチェスターカー」のことです。ランチェスター法則を知る者はほとんどいません。ましてランチェスター法則を応用した経営戦略は日本だけです。イギリスではランチェスター戦略を語り継がれることはありません。そこで竹田はイギリスにランチェスター法則とそれを応用した経営戦略をイギリスに伝えるべく英書を作り、今回の訪問になりました。最後の訪問として家族で行かれました。(そこを2日間帯同しました)

竹田陽一は、自分の後も群雄割拠になることを察知しています。竹田夫人から「墓参りをお願いします」と言われました。竹田メソッドを東京で広める者として何が出来るか自問自答しました。墓参りを続けること。英語で自分の意思を伝える力を身につけること。まずは、「The Lanchester Strategy For Management」を読破します。覚悟をつける旅行でした。

ちょっと
気になる出来事

5泊7日のイギリス旅行でした。夫婦で海外旅行は新婚旅行以来の27年ぶり。

師の竹田陽一はそのころランチェスター先生の墓を発見することに苦労しました。イギリスでは散骨のため、墓参りという習慣がありません。先祖の墓参りが無いのです。日本では当たり前前の習慣がありません。

人の思いには、必ず人との出会いがあります。墓を見つけるのに尽力をつくされたジョン・フレッチャー氏です。彼は当時コベントリー大学の2代目図書館長でした(現在は退官)。彼はランチェスター先生の研究者でもありました。

今回、竹田陽一が最後のイギリス訪問ということで、ジョン・フレッチャー氏をはじめ3名が集まり、竹田を歓迎しました。

人との出会いを大切さを感じた旅でもありました。



一口メモ
知識

店舗小売 販売される製品ライン

小売業は、品揃えの幅と深さによって分類することができる。最も明確な形態として、専門店、百貨店、スーパーマーケット、コンビニエンスストア、そしてスーパーマーケットが挙げられる。

専門店。専門店は狭い製品ラインを扱い、そのラインの中で深い品揃えをしている。たとえば、スポーツ用品店、家具店、書店、電気店、花屋、玩具店などがある。

今日の専門店の繁栄にはいくつかの理由がある。市場セグメントや標的市場別の利用が増加し、製品の特価が進んだ結果、店舗に対するニーズが増え、その店の特化された製品が注目されたのである。

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

