



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09月14日 第733号「週刊五十嵐レポート」

思考は現実化する

9月12日、13日、第2期土日集中講座がはじまりました。「戦略社長」(旧) & 「早解りランチェスター法則」です。

テキストの中に、「業績不振の根源は社長の戦略実力の低さにある。

社長にとって、1番大事な仕事は、良い教材を手に入れ、戦略の研究する仕事になる。2番目は、戦略の実力を同業者100社中3番以内に高めることになる。3番目は、自社の規模にあった効果性が高い仕組みを作る仕事になる。4番目は従業員と共に熱心に行うことになる。

会社の外から見えるのは4番目だけ、1番、2番、3番は外部から見えない。」

「戦略社長」のDVDに登場した元祖・自己啓発のナポレオンヒル。彼の著書「思考は現実化する」の中に、「あなたの望むものを手に入れることができる。そのために支払う対価は物ではない。『考える』ということである。『考える』ということは、じっくり学習し、熟考し、計画することである。

図書館にぼんやり座っていた男がいた。友人が『君はなぜ働かないのか？ここに座っているだけじゃ何もならないじゃないか。君は何をしているんだ』これに対して男は、『私は世界中でいちばん難しいことをしているんだ 考えることだよ』。

考えることは容易ではない。成功したいと願うのなら、考えることは絶対に必要なことなのである」

「町コン経営塾」は8年、開催数590回、延べ参加人数は2,000人を超えました。戦略実力を高めた社長を多く輩出してきました。「町コン経営塾」をパッケージ化して多店化の仕組みを構築しつつあります。以前は東京近郊に30校作るのに10年かかると考えていましたが、今は5年でできるのではないかと思考するようになりました。そのための第1弾、第2弾を打っていきます。自分の夢を実現する為に「思考」していきます。

ちょっと
気になる出来事

9月12日、13日の土日集中講座にはじめて参加されたS氏との会話。
五十嵐、「この講座に出る前と、出た後では何か変わったことがありますか？」

S氏、「モチベーションが非常に上がりました」

五十嵐、「どうして？」

S氏、「漠然とやろうかな、やったらいいんだろうなと思っていたのが、より明確化されて、『やりたい!』という気持ちになった」

五十嵐、「それはよかったね。『今なんだよね』。今が将来を決めていく」

このような若者が気づいて、経営を学んで考えて良い経営システムを作ってもらいたいと願っています。ここに「町コン経営塾」の存在意義があります。



一口メモ
知識

店舗小売 販売される製品ライン 4

コンビニエンス・ストア

コンビニエンス・ストアは、小規模の店舗で回転の良い最寄性の強い商品を扱っている小売業態である。セブン・イレブン、サークルK、オープン・パントリーなどが挙げられる。これらの店舗は住宅地の近隣に立地し、長時間営業、年中無休体制で経営されている。

コンビニエンス・ストアは運営費が高く、売上が小さいことから、価格は高めに設定されている。しかし、消費者の重要なニーズに応えており、人々はその便利さに対して喜んでお金を支払っているのである。消費者はどの時間帯でも十分な買物をする事ができ、しかも短時間で買物ができるのでコンビニエンス・ストアを利用している。

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

