



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10月12日 第737号「週刊五十嵐レポート」

陶山訥庵の戦略

10月11日(日)の町コン経営塾小岩校は地域戦略の第4回「陶山訥庵の戦略」です。これは、1700年、元禄12年、長崎県の対馬で9年かけ8万頭の猪を全滅させた戦略です。地域戦略の目的は1位の営業地域を作ることにあります。この猪全滅作戦が多いに役に立つのです。

当時、対馬には約2万人が住んでいました。大昔から猪が住みつき8万頭もいて、農作物を荒らしていました。猪4に対して人間1の割合。猪が圧勝態勢で攻めてきます。これでは勝ち目はありません。800丁の鉄砲があり、各村々では別々に猪狩りを行なっていました。そのときは多少猪が減りますが、子供が生まれるとまた8万頭に戻ります。迷信や祈祷などに頼ってみたものの効き目がありません。猪の害は対馬の宿命とあきらめていました。

そこに登場したのが陶山訥庵。猪全滅作戦の内容は、対馬全体を北の島は5つ、南の島は4つ、合計9つに区分し、大垣を作る。1つの大垣の中をいくつかに区分し、内垣を作る。猪を追い込む柵を作る。必勝の人員と犬を投入し、猪を包囲して柵に追い込み、槍や鉄砲で始末する。1つの内垣を制圧した後、次の内垣を制圧する。1冬で1つの大垣を制圧する。翌年、次の大垣を制圧。このやり方で9年間で猪を全滅させた。まとめると、
細分化。一点集中。部分制圧。個別撃破。全体制圧。

話を聞くと、簡単そうに見えますが、昨年4月に現地(対馬)に赴き、現在の文明の利器があっても困難であると痛感。想像をはるかに超える山脈だらけ。平地がない。どうやって大垣や内垣を作ったのか不思議。怯んでしまいます。

成功のポイントは、農民の為になるという固い信念。信頼できる協力者を作る。現地に行き、正確な情報を集める。綿密な計画書を作り、人が仕事をしやすいように手引書を作る。最後までやりとげる断行能力を持つ。

目先の利益を追いかけず、先を見て(戦略実力)活動する。そこには強い意志が必要。

ちょっと
気になる出来事

10月10日(土)に、兵庫県の、町コン経営塾豊岡校(堀上勝税理士事務所主催)がスタート。

堀上税理士からビデオが届きました。

第1回は、「社長の差別化学習法」の上巻。

「経営システムと経営の基本原則」です。

受講者たちは当然のことながら、「ランチェスター戦略教材」を観るのは初めて。

1. 戦略と戦術の違い。

2. 戦略には強者の戦略と弱者の戦略の2つあること。

中小企業の社長は、上記2つのことを知りません。この知らないことが業績不振の大きな原因です。

受講者はこれからここを学び続けていくことでしょう。そうすれば必ず業績は良くなります。



一口メモ
知識

無店舗販売

ほとんどの商品やサービスは店舗を通して販売されているが、無店舗販売は店舗販売よりも圧倒的に高い成長率を示している。ここで無店舗販売の3つのタイプ、ダイレクト・マーケティング、訪問販売、自動販売機による販売について検討してみる。

【ダイレクト・マーケティング】

ダイレクト・マーケティングは、様々な広告媒体を使用して消費者と直接コミュニケーションし、最終消費者が応答するように呼びかけるものである。

●ダイレクト・メール

ダイレクト・メールのマーケティング業者は、手紙や光沢のある広告物、サンプルや折込ページのような「空飛ぶセールスマン」が入った封書などをメールリスト先に送付する。1000人当たりの到達コストは、テレビや雑誌などのマスメディアよりも高くつくが、到達する顧客の購買可能性はより高い。

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

●「町コン経営塾」小岩校 毎週日曜日 午前10時～12時

●「町コン経営塾」小岩校 土日集中講座 HP参照

●「町コン経営塾」銀座校、武蔵村山校開講中。

㈱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

