



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19日 第738号「週刊五十嵐レポート」

鶏口となるも牛後となるなかれ

10月5日(月)、福岡にて、師の竹田陽一の英文ランチェスター戦略本出版を祝う会に参加してきました。九州・西日本の代理店等が発起人となり会を催し、全国から130人が集まり、盛況でした。77歳になる竹田ですが、今でもCD製作、書籍の執筆等、精力的に活動しています。

今年になってから、全国代理店におけるランチェスター戦略教材の売上実績(四半期ごと)上位者(5位まで)を発表するようになりました。私は1月～3月、4月～6月、7月～9月の3期連続5位以内にランクインしました。上位者の顔ぶれを見ますと九州、関西など西日本の代理店が多く、東京・関東勢は私1人。つまり西高東低なのです。

師の竹田もこれに関して把握されています。まさに地域戦略です。竹田は福岡を拠点しています。代理店の数も福岡を始め九州、中国、関西、東海に多く輩出しています。東京、関東は手薄になっています。東京には、竹田の師である田岡信夫氏を祖とするランチェスター協会があります。東京ではランチェスター協会が強者。竹田ランチェスターが弱者の立場。ある人に言わせると、2年前のランチェスター法則100周年がピークでそれから東京では力が弱まっていると。このまま商店街のようにシャッター通りになるのか。

2500年前、中国の「戦国策」に「鶏口となるも牛後となるなかれ」の話。隣国の秦が次第に強大になり、韓の王はその侵略におののいていた。そこに趙王の命を受け、論客・蘇秦が乗り込んで、秦に対する同盟(合従)を結ぼうと説得した。そのときに使った言葉が「鶏口となるも牛後となるなかれ」。秦の属国になれば牛後と同じ。小さくても頭になれば。小さい同志が同盟を結び秦と対峙していこうと。

私は小さい。戦わない戦略。勝算なきは戦わず。町コン経営塾(戦略社長塾)を竹田メソッドを広めるという共感する税理士・コンサルタントを塾長になってもらい、連携していきます。

ちょっと
気になる出来事

致知出版社から出ている「日本のこころの教育」(境野勝悟著)を読みました。境野氏が高校生相手に日本のこころについて話しています。「日本人って何?」と訊かれて答えられない。

これがイギリス人だったら、「ジェントルマンシップを持っている」と答える。フランス人は、「良識を持ち、フランスの文化や伝統について深い理解力を持っている」と答える。

さて、日本人はどうか・・・

「わたくしたちが生きているのは、太陽のエネルギーのお陰である。古代の人は、太陽のことを『お陰様』とも言っていた。わたくしたちの生命の原因は、まず太陽である。太陽のお陰で、太陽のめぐみでわたしたちは生きている」「わたくしたちの命の原因が太陽だと知って、その太陽に感謝して、太陽のように丸く、明るく、豊かに、元気に生きる、これが日本人です」。

そうか!だから「日本」(日の本)なんだ。



一口メモ
知識

小売業のマーケティング意思決定

標的市場の決定

小売業は最初に標的市場を決めなければならない。その標的市場の中でのポジショニングを決めなければならない。

品揃え、サービス、価格、広告、店内装飾などのすべてが市場セグメントのなかでの小売業者のポジショニングを決める要因になる。

あまりにも多くの小売業者が標的市場の決定やポジショニングの明確化に失敗してきた。つまり、すべての人に何かをということを試みており、その結果だれも満足させることができないのである。

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

- 「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

