



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11月09日 第741号「週刊五十嵐レポート」

戦略社長塾のすすめ方

11月5日(木)、税理士向け第3回顧問先経営支援セミナー「かんたん経営塾のすすめ方」を開催しました。私のホームページ制作会社のA社長も経営塾に関心があったので飛入り参加しました。

そこで5分ほど、A社長に税理士の前で話をしてもらいました。「会計業務には不満はない。しかし、経営のアドバイスは皆無である。自分がどこを目指しているのか、今期どのくらいの利益を考えているのか、税理士は知ってほしい。今月黒字ですよ、今月赤字ですよと言うだけでなく、(そんな事知っているよ)仕事の流れを知っていれば、ここで勝負をかけ、先行投資をして健全な赤字であると理解できるはず」。

町コン経営塾銀座校塾長の曲淵税理士の塾長体験報告がありました。

「顧問先の経営が良くなって欲しいといろいろトライしました。経営計画ソフトを買ってみたり、有名会計事務所の月次決算報告など活用しました。ある程度効果が出て、良かった。しかし、何かが足りない。もんもんとしていたところ『竹田メソッド』に出会いました。五十嵐さんの経営の8大要因のセミナーに参加して、思い切って経営塾を開催することになりました。

開催すると、予想していた以上に受講者の反応が良い。今後も続けていきたい。即効性はないかもしれない。しかし自社の経営戦略を練って、社長の実力を身につける場になっています。『竹田メソッド』は良いコンテンツ。」

11月7日(土)町コン経営塾銀座校にて参加された社長の意見、「経営塾を開催している税理士は差別化になる。経営を良くする方法(弱者の戦略)を知っている税理士は少ない。全顧問先に強者と弱者の戦略の話をした方がいい」「起業した人間には強者と弱者という概念がない。是非、知らせた方がいい」。

「竹田メソッド」の経営塾(戦略社長塾)は地上戦です。素晴らしいソフトであることは確信しています。あとは広めるだけ。地道にコツコツ拡げていきます。

ちょっと
気になる出来事

2014年11月、日経新聞の私の履歴書に登場したコマツの相談役である坂根正弘氏が2015年10月に「ダントツの強みを磨け」(日本経済新聞社)を出版しました。

「ダントツとは、断突。断然に突出していること。

ダントツを実現するには、どうすればいいのでしょうか。

競争相手も必死で頑張っているわけで、そう簡単にいきません。

ただ頑張ればよい、というものではありません。

ダントツを実現する極意とは、逆説的な言い方ですが、何かを

『あきらめること』『断念すること』です。

『選択と集中』」

日本人は、器用な人が多く、あれもこれもやって、「器用貧乏」が多い。「得るは捨つるにあり」。これですね。



一口メモ
知識

小売活動の将来

小売業における革新の多くは、部分的ではあるが「小売の輪」の仮説によって説明することができる。この仮説によると、多くの新しい小売業態は当初は低マージン、低価格、体ステイタスで始まる。そしてこれらは、従来から存在している小売業がコストやマージンを長年にわたって増加させて肥大化していることに挑戦状をつきつける。新しい小売業態の成功は、必然的に店のグレートを上げサービスを向上させることになる。このことは、コストの上昇を招き、価格を上げる結果になる。最終的には、その新しい小売業態は、先に自分たちが排除した伝統的な小売業態に似たものとなる。そして、次により新しいタイプの低コスト・低価格の小売業態が出現するというサイクルになる。

小売の輪の仮説は、百貨店、スーパーマーケット、ディスカウント・ストア、そして最近のオフプライス・ストアの初期の成功とその後の停滞を説明している。

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

「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

