



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16日 第742号「週刊五十嵐レポート」

メガOBはいらない

11月14日、15日の町コン経営塾小岩校は土日集中講座の「地域戦略」でした。そこに中小の銀行のビジネスマンが参加されました。

銀行の社内では、無定義に「戦略」や「マーケティング」の言葉が飛び交っている。意味もわからずに言っている。社内研修では、ファイナンスやコーチングなどはあるが、「戦略」の研修はない。

アベノミックスが登場する前は、メガバンクが貸し渋り状態のときは中小の銀行は活躍する場面が多々あった。自民党政権になり、アベノミックスが登場し、日銀が金融緩和をしてからお金がジャブジャブになり、金余り状態になるとメガバンクが勢いづき、中小銀行の活躍する場面が少なくなった。不況時の中小銀行、好況時のメガバンク。

ランチェスター戦略を学ぶといろいろなことが浮かび上がる。中小銀行と言えども1位の商品がある。○○○ローンについては市場占有率は40%以上ある。そのため○○○ローンについては営業しなくてもこのローン残高は増えていく。ところがメガバンクと変わらないコーポレート・ファイナンスは苦戦している。営業マンの数が圧倒的にメガバンクは多く、圧力を受けている。

経営幹部にメガバンクのOBがずらり。OBは出身銀行のやり方を中小銀行にやらせる。メガバンクの商品を中小銀行がマネをする。営業方法をマネをする。競争条件が不利な弱者に強者の戦略をやる。師の竹田陽一はこれを弱者の身のほど知らず、または「狂者の戦略」と言っている。

地域戦略DVDのテキストに「地域上の目標」のウエイトが57%、次に目標を効果的に達成する戦略や仕組みが28%、これらを実行する戦術が15%。戦術は戦略に従う。目標や戦略を間違えると現場の戦術ではカバーできないということ。

戦略の欠如(強者の戦略と弱者の戦略の違いを知らない)は企業存亡に大きく関わってくる。弱者は総合化ではなく専門化。

ちょっと
気になる出来事

平光雄氏の著書「子どもたちが目を輝かせて聞く偉人の話」を読んだ。ハッとする気づきがあった。「幼い頃読んだり、親や教師から聞いた偉人伝に感化され、自分の人生のモデルや努力目標とすることによって偉業を成し遂げたと言う人は数多くいます。

私は、教師として、毎年子どもたちに偉人伝をたくさん読むように勧めてきました。私が勧めるまで読んだことがないという高学年児童もいました。それでは、なかなか自分の生き方に影響を与えるような人物に出逢えません。

偉人伝の中には、『生き方のグレードアップ』に深く関わる道徳的な徳目が血の通った形で含まれています。

道徳教育として役立てていくためには、偉人の『紹介の仕方』を工夫し、偉人伝の『読み方』『読むポイント』を教える必要があります。

偉人の『才能』と『心構え』をごちゃ混ぜにして話さないことです」

伝え方を工夫していることです。普通の教師と違うところです。



一口メモ
知識

卸売事業

卸売事業とは再販売または業務用の目的で購入するものに対して、製品・サービスを販売するすべての活動を意味している。パン屋が地域のホテルにペストリーを売ることがあれば、それはその時点で卸売事業を行なったことになる。

卸売業者は、いくつかの点で小売業者とは異なっている。第一に、卸売業者は最終消費者ではなく、再販売または生産のために購入する顧客と取引を行なう。したがって、プロモーション、雰囲気、立地などにはほとんど注意を払うことはない。第二に、卸売業者は、通常、小売業者よりも商圏が広く、1回当たりの取引量も多い。第三に、法規制と課税についても小売業者とは異なる。

どうして卸売業者がこれほどまでに利用されるのかということである。どうして生産者は小売業者や消費者に直接販売しようとししないのだろうか。答えはこうである。卸売業者は流通チャネル機能をうまく遂行することができるからである。

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

