



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23日 第743号「週刊五十嵐レポート」

足るを知る

11月19日(木)、カメラプラザにて第7期ランチェスター経営戦略セミナー vol.6「組織戦略」を開催しました。

組織は経営目標を達成する手段の1つに過ぎない。会社は粗利益で生きている。粗利益はお客からしか生まれない。経営の目的は、粗利益の源であるお客を作り出し、その数を多くすること。しかし競争相手も同じことを考えている。お客の数を相対的に判断する必要がある。これが市場占有率またはお客占有率。お客を作る対象は 商品、 営業地域、 業界・客層の3つ。(経営の3大目標という)組織は3大目標を達成する1つの手段である。

組織を構成する要因は、 目標に対する人の配分、 各人の役割分担の決定、 教育と訓練、 処遇(給料・昇進・休暇規定等)の決定になる。

業績を良くするには、3大目標(商品、 営業地域、 業界・客層)を競争相手より強くし、1位作りをすることになる。

1位作りには必勝の条件を活用する。1年の場合、競争相手の戦術量の3倍。3年の場合、1.7倍。5年の場合、1.3倍。

このとき、目標の規模に人員の数を合わせようとするのではなく、現在いる人員で1位になれるような目標を選ぶことが大事になる。つまり、人員の少ないことを嘆くのに時間を使うのではなく、今の人員で1位になれるものを探すのに時間を使うことが大事になる。

「足るを知る」の足るは、現在持っているものを大事にする意味。

業績 = 3大目標 × 人の配分 × 営業方法。中小企業の場合、業績は3大目標と人の配分と営業方法で決まる。3大目標、人の配分、営業方法のいずれかが間違っていたら、業績は良くならない。3大目標の決め方、人の配分の決め方、営業方法の構築は「戦略」の範疇。業績を良くするには、社長は戦略実力を高めるしかない。

ちょっと
気になる出来事

11月23日の勤労感謝の日は、私の結婚記念日にあたります。平成に年号どおり27回目。

なんと月日が経つことの早いこと・・・。

倫理の「万人幸福の榮」に第5条「夫婦は一对の反射鏡」があります。

「夫婦が互いに相手を直したいと思うのは、逆である。ただ自分をみがけばよい。己を正せばよい。その時、相手は必ず自然に改まる。

夫婦は、いつも向かい合った一組の鏡である」

第4条「人は鏡、万象はわが師」にも、

「今日までは、相手の人を直そうとした。鏡に向って、顔の墨をけすに、ガラスをふこうとしていたので、一向におちぬ。自分の顔をぬぐえばよい。人を改めさせよう、変えようとする前に、まず自らを改め、自分が変わればよい」。

人を変えるより、自分を変える。これが仲のいい秘訣。この27年間でした。



一口メモ
知識

卸売事業のタイプ

卸売業者は、3つの主なグループに分類することができる。

1つはマーチャント・ホールセラー、次にグローカーと代理商、最後に生産者の支店・営業所である。

マーチャント・ホールセラーは、商品の所有権を取得する独立の事業者である。これは卸売業者のなかで最大のグループであり、全卸売活動の58%を占めている。2つの大きな形態に分類できる。フルサービス卸売業者と限定サービス卸売業者である。

フルサービス卸売業者は、在庫を持ち、セールスパーソンを使い、信用を供与し、配達を行ない、経営援助を行なうなどのすべてのサービスの提供を行なう。

限定サービス卸売業者は、仕入先と顧客に対して限られたサービスしか提供しない。

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

