



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12月28日 第748号「週刊五十嵐レポート」

二律背反

ランチェスター「財務戦略」のテキストに下記の事が書かれています。

製造業では生産手段が強化されると商品の競争力が強くなるので、これらに重点的に資金を配分すべき。小売業や飲食業では店舗が営業力になるので、多目の資金を出して、良い立地を確保する。しかしそれに反比例して、資金破綻の危険性が高まる。二律背反の関係になる。

二律背反とは、相対立する2つの要因がせめぎあった状態をいう。どこに線を引くかは、社長の戦略実力や眼力で決まる。こうするには、本当に必要なものを見極める能力。少ない金額で変わらない能力を発揮する仕組みを作り出す、創造性、革新性の能力が必要になる。

日本酒製造会社の話。10年前、既存の老朽化した設備では将来が見えない。新たな敷地で工場兼店舗を建て、新たな市場を作っていく。年間売上高以上の設備投資で全額を金融機関から借入で調達。自己資本比率が60%から20%を切りました。最初の5年は苦しかったが今は4期連続増収増益に。

牛肉ステーキ店、6店舗を経営している会社の話。店は女性スタッフのみで運営されています。顧客の前で女性スタッフが調理をして料理を提供します。産直の食材と女性スタッフが差別化になっています。そのため、社員教育に力を入れています。しかし女性の場合、結婚や出産等で退職するケースが多く、次々に人材募集をしています。顧客からの評判は高く、出店の要請がありますが、近年は人が集まりづらくなっており、思うように前に進みません。そこで社長は、将来の店舗展開を見据えた人材育成が重要テーマと位置付け、自社ビル(1階店舗、2階研修室・研修キッチン、3階事務所、4階宿泊施設)を建てました(年間売上高の8割)。自己資本比率は70%から30%へ。

二律背反。リスクをとらなければ、創造性や革新性は生まれません。確かにそこには、必要なものを見極める能力が要ります。ガンバレ！経営者

ちょっと
気になる出来事

町コン五十嵐にとっての「今年の重大ニュース」。

まずは、2月18日に母が亡くなったこと。介護をして、はじめて実家で添い寝した翌朝に亡くなりました。これで両親はいなくなり、自分が先頭に立ったことを自覚しました。次は自分。1日1日を「生きる」。

次は、師の竹田陽一とロンドンに行って、ランチェスター先生の墓参りをしたことです。竹田が墓参りは最後ということもあり、新たな「誓い」を立てました。竹田が開発した「竹田ビジネスモデル(竹田メソッド)」を中小企業経営者(特に従業員30人以下)に広める覚悟を決めました。(墓参りを続けること)

3つ目は、「町コン経営塾」の塾長が生まれたことです。銀座校(曲渕税理士)、武蔵村山校(宏進株)、豊岡校(堀上税理士)が開講。賛同する人が徐々に増えてきました。うれしいことです。

本年中、お世話になりました。来年もよろしく願いいたします。



一口メモ
知識

メッセージの選択

標的対象がどのような反応を示すかということが明確になった後で、コミュニケーションは効果的メッセージの開発に従事することができる。

理想的なメッセージとは、注目を集め(Attention)、興味を引き付け(Intest)、欲求を喚起し(Desire)、そして行動を起こさせる(Action)ことである。(AIDAモデルとして知られている)

実際には、知名から購買までの全段階にわたって消費者を引き付けるメッセージは少ないが、それでもAIDAの枠組みは、メッセージの望ましい質を示唆している。

メッセージを作成するには、次の3つの問題を解決する必要がある。何を言わんとするのか(メッセージの内容)、それをいかに論理的に語るか(メッセージの構造)、いかにシンボル化して語るか(メッセージの形式)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、豊岡校 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

