



元気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28年03月21日 第760号「週刊五十嵐レポート」

## 組織作りと社長の実力

先週号の「笑いが止まらない」社長の話から。

業績は伸びているが、悩みがないかというそうでもない。社長、「従業員が育たない。人が集まらない」と嘆いている。社員数は20名で、受注が多くなると、社長自ら工場の現場に入り、戦術活動をする。今の規模であれば、多少問題があってもいいかもしれない。しかし今後業容が拡大することが予想される。そうすると今の体制では支障をきたす。今までは社長の感性で経営をしてきた。本格的に経営の勉強をしていない。組織作りが必要になってきた。

ランチェスター「組織戦略」DVDテキストに、「業績が良い会社や大きくなった社長に会って『いつ頃戦術活動から手を引いたか』と質問すると独立後7~10年ぐらいで戦術から手を引いている。戦術を15年以上やっている人は、それから急に変わるのとでも少なくなっている。これらは社長の願望、熱意、研究心などで決まる」。

3月20日、町コン経営塾小岩校は組織戦略の第4回「組織作りと社長の実力」。テキストでは、「従業員が10人以下の場合、組織作りなど大げさなことを言わなくても経営ができる。しかし従業員が15人を超して20人、25人、30人と徐々に多くなっていくと、組織作りが必要になる」。

「業績を良くするには、社長と従業員の実力を高める必要がある」。

「100人以下では業績の98%が社長1人の実力で決まる。従業員の実力は社長の実力に均衡する。従業員的人的能力を高めるには、まず社長が実力を高め、従業員は社長が教育するのが正しい手順になる」。

「従業員が育たない」ということは、社長が「戦略実力がない」ということと同義語である。従業員教育を外部に任せることが多い。しかしそれでは従業員は育たない。継続性がないため。経営の差別化をするのであれば、教育の差別化が不可欠になる。小岩校に参加された社長、「私が従業員に教育しなければならぬ」と覚悟を決めた。規模の変化は社長の役割が変わるとき。

ちょっと  
気になる出来事

4月から「ランチェスター経営ONLINE東京」(eラーニングサイト)を立ち上げます。キャッチフレーズは、「いつでも、どこでも、手軽にスマホでランチェスター経営を勉強できる!」です。

構想は昨年9月。昨年7月より「iTunes Podcast」に町コン経営塾の動画をアップ。7月、8月の視聴数を調べてみると、「YouTube」の再生回数の3倍~5倍。「経営」に関して動画を観る人がいることを発見。

リクルートの「受験サプリ」からヒント。ランチェスター経営製作のDVDをネットで有料視聴サービスが可能ではないかと仮説。それから経営のeラーニング(MBAなど)や動画の教育システム(PHPなど)を研究。そして、小規模企業(20人以下)・中小企業の社長向けeラーニングが市場にないことを発見。「空白地帯」。自分がやらなければ、誰かがやる。「人の命と会社の命に別状がなければ、試しにやってみる」。

昨年11月よりシステム開発に着手。いまだ8合目。スパート!



一口メモ  
知識

## 販売促進策

販売促進には、クーポン、コンテスト、値引き、プレミアムなどのさまざまな特徴を持った手段がある。これらは、消費者の関心を喚起させ、彼らに製品の購買を促進させるような情報を提供する。

そして、消費者に価値を見出せるような刺激や働きかけを行なうことによって、購買への強い動機付けがなされる。その結果、消費者は販売促進策に素早く反応するのである。

広告は、「われわれの製品を買いなさい」と訴えるが、販売促進策は、「今すぐ買いなさい」と訴える。

企業は強力で素早い反応を期待するために販売促進の手段を用いる。販売促進策はまた製品を劇的に売り込んだり、低迷する売上を回復させたりするために使われる。それゆえに、販売促進策は、短期的には非常に高価があるが、長期的にブランド選好を形成するのには効果的ではない。

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、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 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

