



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28年04月25日 第765号「週刊五十嵐レポート」

陶山(すやま)戦略に学ぶ

4月23日(土)～25日(月)まで、「陶山訥庵(すやまとつあん)、対馬現地戦略セミナー」に参加しています。昨年1月に見学し、今回で2度目です。

福岡市の北西約100km、日本海の入りにある対馬は古来より猪が多く生息。江戸時代に入って農業が盛んになるにつれて猪が繁殖。農作物を荒らし回るようになり、食糧不足に陥りました。当時人口2万人のところ、猪8万頭。猪退治にはいろんな対策がとられたが、どれも効き目がない。諦めていた。

この難題に立ち向かったのが陶山訥庵(郡奉行)。1700年(元禄13年)、まず島の北部から山の尾根にそって東西に「万里の長城」のような柵を打つ(大垣)。次に大垣の中を柵で小さく区分する(内垣)。各個撃破主義で内垣の中にいる猪を一つずつ全滅させていきます。対馬全体を9つ(大垣)に分け、合計9年で全滅させていきました。

まとめると、(1)優勢な相手はいくつかに分断、細分化する。(2)分断した相手より多くの兵力を投入する。(3)分断した相手を完全に制圧する。(4)同じ方法で一つひとつ制圧。各個撃破で完全制圧。

理論上は「なるほど」と思いますが、実際行なうとなるとハードルが高い。人は目先の利益を追いかけます。柵を作っている間は、1頭の猪も獲れません。目標を達成するためにブレない心(確信)、断行能力が必要になります。

5年が過ぎた頃、サラリーマン社会のように陶山訥庵は足を引っ張られ、役を降ろされます。その後、トップが不在でも4年後に猪を全滅させたのです。トップがいなくても、猪全滅を完成できたのは、「仕組み」があったからです。

リーダーとなる村役人や名主に、役割分担と仕事内容を書かれた手引書を作り教育しました。現場の人へは、大垣・内垣の作り方の手順を書かれた手引書を作って、教育・訓練をしました。

教育効果 = 素質 × 教材の質 × 時間(教育回数)

「手引書」、今で言うマニュアル。成長発展している企業には必ずマニュアル・手引書(これが教材の質)があります。(良品計画。ユニ・チャームなど)

目標を達成する断行能力とトップがいなくても会社が回る仕組みを学んでいきます。

ちょっと
気になる出来事

4月14日夜から九州の熊本を中心に大地震が起きました。今も続いています。

第751号週刊五十嵐レポート(H28.1.18)、「進化するホテル」のホテル川六(香川県)さんは、香川県1ホテル、愛媛県1ホテル、熊本県2ホテルを運営されています。

1週間経ってから、メールで状況をお聞きしました。

「ホテル建物、社員、家族全員無事です。

まもなく、インフラも復旧し復旧作業も本格化してきます。

フル稼働に向けて、ホテルの点検整備を進めています。

ご心配をおかけして申し訳ございません。

また報告させていただきます。」(宝田社長より)

お元気で良かったです。

前に進んでいきましょう。



一口メモ
知識

プロモーション・ミックスの設定要因4

【製品ライフサイクルの段階】

製品ライフサイクルの段階が異なれば、それぞれのプロモーション手段の効果は異なってくる。

導入期には、高い知名度を形成するのに広告と広報活動の効果が高くなり、販売促進は初期購入を推進する上で有効である。人的販売は、製品を流通業者に取ってもらうために行なわなければならない。

成長期には、広告や広報活動は力を弱めることなく継続されるが、インセンティブの必要性が弱まるので、販売促進は減らしてもよい。

成熟期には、広告よりも販売促進が再び増強される。つまり、購買者はブランドを知っているので広告は想起レベルでしか必要とされないからである。

衰退期には、広告は想起レベルにとどめ、広報活動は除去され、セールスパーソンもその製品をほとんど気にならなくなる。しかし、販売促進は相変わらず強力に進められることもある。

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

