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07月11日　第776号「週刊五十嵐レポート」

社長のデスクがない

町コン・戦略社長塾・銀座校（曲渕税理士事務所）に参加されているT社の話。T社長にランチェスター経営のDVDを見せたら見入ってしまい、それからランチェスター「弱者の戦略」を日夜研究しています。

T社は、設立18年のオフィスの引越しに特化した会社です。

以前は大阪まで営業範囲を拡げましたが、3年前に大阪を撤退。今では営業範囲を都心5区（千代田、中央、港、渋谷、新宿）に絞り、集中しました。

5年ほど前までは、10人前後で行なっていましたが、T社長が戦術活動から離れ、従業員に業務をシフトしてから、売上が増えていき、従業員数50名まで業容が拡大してきました。

オフィスの引越しでは、N社が最大手（強者）。ビルごと全テナントの引越しを受注します。まさに総合力で勝負します。

一方、T社は、都心5区に絞ると顧客も限定されてきました。外資系企業やIT企業が中心。営業ルートは、デザイン系設計事務所から。引越しの商品力は、引越し作業の質になります。つまり人の力とシステム作り。

引越し作業中には、デザイン系設計事務所とテナントの責任者が立ち会って、引越し作業を見ています。その作業がEXILEのパフォーマンスのように見とれてしまいます。それが次の仕事につながっていきます。

T社の事務所を見ると、社長のデスクがありません。特定された人のデスクがないのです。従業員は50名いますが、デスクは20程度。その代わりノートパソコンは全員携帯。事務所に戻ったら、空いているデスクでパソコンを使って作業します。

ミーティングルームは別にあり、カウンター・バーのようになっています。これは外資系企業やIT企業の引越しをしている現場で学びました。

事務所は軽装備。粗利益を生む倉庫は充実しています。

理にかなっています。ユニークな会社です。

ちょっと気になる出来事

7月6日～8日、東京ビッグサイトで「DESIGN　TOKYO」が開催されました。「DESIGN　TOKYO」とは世界から東京、東京から世界へ売れるデザインを発進し続ける展示会です。

私の桐ダンスをリフォームした「相談家具屋」が、自らブランド「SAUCE」（http://sauce-shop.jp)を引っさげて出展。

「日常生活に寄り添いながら使う楽しみや想像力、さらに新たな発見やヒントをお届けするオリジナル家具」

国産のヒノキ・杉などを使用して、ブックエンド、ブックスタンド、iphone stick speakerを商品として展示。多くの卸業者や小売業者と名刺交換をされました。新たな営業ルートの開拓です。

「相談家具屋」の社長・鈴木氏は、「ランチェスター経営ONLINE東京」で経営戦略を勉強中。弱者の戦略で次の一手を踏み出します。

一口メモ知識

販売部隊の組織

企業は、販売部隊の組織をどのように作るか意思決定が必要。

【テリトリー制販売組織】セールスパーソンに対してテリトリー（専任区域）を割り当て、そこで企業の全製品を販売させるもの。多くの長所がある。第1に、セールスパーソンの責任を明確に定義することができる。第2に、地域での商売や個人的つながりを深耕しようとする意欲を増進させる。第3に、出張経費が比較的少なくすむ。

【製品別販売組織】製品が多数で個々の製品間の関連が乏しく技術的に複雑である場合。

【顧客別販売組織】販売部隊は業界ごとに分けられる。既存の取引先と新規の取引先に分けられたり、重要取引先と一般取引先に分けて配置される。長所は、特定の顧客ニーズについて各販売部隊が詳細な知識を持つようになる。欠点は、さまざまな対応の顧客が全国に散らばっている場合に生じる。出張費が莫大になる。

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
TEL03-3659-7703　Ｆａｘ03-3659-7077　i-daruma@igarashireport.com