



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09月19日 第786号「週刊五十嵐レポート」

社長、「うつ」になる！？

ある業界のA社(設立15年)の話。

A社長はランチェスター「弱者の戦略」を学び、年々着実に業績を伸ばしていきました。3年前に従業員数が100名を越え、組織は3階建てになっていきました。

その頃から、業績は伸びているものの、組織が中途半端に大きくなり、ひずみが出てきました。仕事が惰性になっていきました。自分がサラリーマンのようになっていきました。ビジョンが見えなくなり、将来の夢が持てなくなっていました。

A社長は、朝起きれなくなり、会社に行くのがつらくなりました。情熱がなくなり、軽いうつになりました。社員も疲弊していきました。原因は、顧客満足度を重視しすぎため、残業も多くなり、職場環境が悪くなったためでした。

原点に戻ってみました。

そもそも事業を興したのは、どうしたかったのか。

ただ単に「いい会社になりたい」という思い。

それは、「顧客満足」と「従業員満足」だった。

組織を見直しました。以前、人事コンサルタントを入れて、組織作りをしましたが、うまく機能できませんでした。大企業の仕組みを中小企業規模のA社当てはめたことが原因でした。評価制度も複雑になっていたものをシンプルに戻しました。残業も減っていきました。

業界の市場規模は1900億円。年商50百万～1億円企業が3,000社。大手で30億円企業。業界は職人気質が多く、営業はほとんど行いません。既存顧客プラス紹介客でやっている業界です。A社が伸びてきたのは、「営業力」。

Telアポ 訪問 定期訪問(資料を置いていく) 受注。営業力は訪問面会件数。

A社は、原点に戻り、目的は「いい会社作り」。目標は「一番作り」。

ちょっと
気になる出来事

4年ぶりに戦略社長塾・東京・小岩校に参加されたO氏。4年前は上場企業向けIR支援会社に勤務したサラリーマン。仕事がハードで心が病み、戦略社長塾に参加されなくなっていました。

2年前にM&A会社に就職。最近ようやく実績を残せるようになり、今回参加しました。M&A市場は拡大傾向。後継者がいない優良中小企業は、企業価値があり、上場企業及び順ずる企業が買い手としてニーズがあります。

市場が拡大 競争激化。つまりレッドオーシャン。

M&A会社に就職する人は、大手金融機関やファンド会社の従業員が転職してきます。ただ、長く勤める人は少ないようです。なぜか、M&Aに関する書面の手続きはそつなくこなすのですが、肝心の顧客を見つけることができないのです。

顧客の見つけ方。すべての営業に通じます。見込み客のリスト作り。Telアポ、訪問です。200本かけて、1社訪問ができる。この繰り返し。これができない。一見派手な仕事のようにですが、地道な営業が大事ということ。



一口メモ
知識

市場リーダーの戦略 3

【市場シェアの維持】リーダー企業は全市場規模を拡大させるだけではなく、競合他社の攻撃に対して常に市場シェアの維持に努めなければならない。

市場リーダー企業は、その地位をどうやったら守れるのだろうか。第1に、リーダー企業は競合他社に対して攻撃の機会を与えるような弱点が定着しないようにしなければならない。コストダウンを行ない、顧客が製品ブランドに感じる価値に見合った価格を維持しなければならない。リーダー企業は競合他社が追いつかないように弱点を補強しておかなければならない。

最大の防御は効果的な攻撃であり、最も優れた対応は絶え間ないイノベーションである。

リーダー企業は現状に満足せず、新製品開発、顧客サービスの改善、流通改善、原価削減努力などにおいて業界をリードし、競争優位と顧客にとっての価値を増大させつづけるのである。

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

「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日 午前10時～12時

「戦略社長塾東京」小岩校 毎週水曜日 午前10時～12時

「戦略社長塾東京」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

