



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10月31日 第792号「週刊五十嵐レポート」

経営は勉強しなくてはいけない

「戦略社長塾・東京」小岩校に初参加された社長の感想を紹介します。

「経営は勉強しなくてはいけない」と強く感じた。起業して5年は「戦術」ばかりに気を取られていた。ただ、戦術に力を入れていたので、売上は伸びていった。しかし、果たして将来の事に目を向けると、取り巻く環境が変化しており、このままではジリ貧になるのは確実。

しっかりと戦略を練り、貴重な時間、人、資金を最適に使わなくてはならない。そのためにももっと勉強は必要である。

今回勉強したお陰でぼんやりとしていた将来像が少しはっきりしてきた。そこに対する手の打ち方も頭の中に浮かんできた。まずは3ヶ月の計画書の元の情報となる「商品」、「営業地域」、「業界・客層」、そして「競争相手」などを洗い出して、すぐに経営計画書を作っていきたい。

5年以上、「戦略社長塾・東京」小岩校を通っている社長のコメントでは。

ここでランチェスター戦略を学んでよかった。お陰で戦略を間違えることなく、弱者の戦略で「小規模1位」、「部分1位」を取る事が出来た。しかし、地方から強者が首都圏に進出してきた。強者はランチェスター戦略を熟知していると思われる。なぜならば、我々が得意としている商品・サービスに対してミート（即応戦）してきている。同質化を狙っている。ここでランチェスター戦略を学んでいなければ、あたふたして、相手と同じように対抗していたと思う。

お互いランチェスター戦略を知っている同士の戦いになる。当社は弱者なので、強者とはまともに戦わない。更に当社の得意（小規模1位・部分1位）な商品・サービスを磨いてソフトの部分でマネできないようにすることが生き残る道であると思う。

経営は好むと好まざると関わらず戦いです。時々刻々と取り巻く環境は変わっていきます。油断すると気がつかないうちに堕ちています。あらためて「経営は勉強しなくてはいけない」と思います。

ちょっと
気になる出来事

10月30日(日)～11月6日(日)、東京ニットファッション工業組合（墨田区）が主催して有志7名（私含む）でイタリア企業視察へ行くことになりました。

イタリアの中小企業6社を訪問します。特にブルネッロ・クチネリです。同社は1978年に創業、イタリアの「ヘソ」と呼ばれている片田舎のソロメオ村に本社を構えながら、世界的ブランドへと成長。約1400人の雇用を生み出し、その成長は「ソロメオの奇跡」と称され、世界中から注目されています。（同社は、東日本大震災後の復興をサポート）

東京はメリヤスの発祥の地。日本のファッション産業をけん引してきた東京（墨田区）には、江戸職人のものづくりのDNAを承継する企業が多くいます。「東京ブランド」をどう確立していくか、学べます。

私が10年前起業したときの信念、「東京の下町から元気を発信します」を深く追求していきます。



一口メモ
知識

市場ニッチャーの戦略

ほとんどの業界にも、大手企業が見過ごすか無視している市場のニッチを見つけ専門化している小規模企業が存在する。市場のニッチは、小規模企業だけでなく、業界内で大手の立場を実現できていない大企業の小規模な事業部にとっても興味のある戦略である。

これらの企業は、安全かつ利益の上がるだけの十分な大きさがあり、潜在的な成長性を持っていることである。また、企業が効果的に対応できるものである。さらに、最も重要なことは、主要な競合企業がほとんど関心を持っていないということである。

そしてニッチ企業は、ニッチが成長し、より魅力的な市場になるにつれて攻撃を仕掛けてくる大手企業に対して、自社を守る技術と顧客の信頼を築くことができる。

ニッチャーの考え方の基本は特化である。

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

TEL 03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

