



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29年01月23日 第803号「週刊五十嵐レポート」

悩み、解決

町コンの戦略社長塾・小岩校は9年目に入ります。ランチェスター経営の竹田先生のDVDを見て、経営者たちがテーマに即した意見や感想を述べていただきます。6年前からビデオを撮って、外付けHDDに保存し、現在6本になります。日々起こる経営の悩みを解決するヒントがたくさんあり、宝庫です。

社長の正しい役目を理解するところからはじまり、戦略には「強者の戦略」と「弱者の戦略」の2つがあり、2つは全くの正反対。競争相手と比較して自社は強者なのか弱者なのか把握し(多くの中小企業は弱者)、戦略を決めます。

経営を学んでいる過程でも直面する事柄で悩み・迷いが生まれます。参加されている経営者たちは「戦略社長塾」のトークのときに、ポロッと悩みを打ち明けます。

「自社は弱者なので専門特化してその部分で強みを発揮しているが、競争相手はどこも総合化を図っている。あせることがある。このまでいいのか」

強者であれば、総合化ですが、弱者ならば、総合化をすると力が分散して、どれも弱くなります。経営は売上を目指すのではなく、強いもの作り、1位作りを目指します。「ココに来ると弱者の戦略を再確認するので安心する」

異業種の経営者が集まっているので、他の人の話がヒントになります。飲食業の話では、「現場の店長が売上はまだまだ上がるから人の増員を要請してきますが、固定費が上がって思うように利益が上ががらなく、苦しんだ時期があった。先に固定費を決めて、売上を追いかけるのではなく、粗利益や利益を確保することを考えてから上手くいくようになった」。これに聞いて、運送業の社長、「販管費は売上の20%に押さえ、原価は75%に押さえ、利益を5%確保する。忙しくなり、売上は上がってくると逆に経費がかさみ、採算が悪くなることがあると親から教えられた」。

6年間のデータを整理して、「経営の悩み」を解決するヒントのデータベースを作り、中小企業の経営の活性化に役立てていこうと考えています。

ちょっと
気になる出来事

曲渕税理士事務所が主催する「戦略社長塾」銀座校の土曜日（隔週）の勉強会に税理士が2名参加されています。

曲渕税理士の税理士試験時代の戦友だそうです。

戦略社長塾に参加された動機は

①中堅企業の外部取締役になって、

会議に参加されても経営の話についていけなかった。

このままではまずいと思った。

②顧問先の社長との会話が、数字だけになる。

経営の話ができるれば、もっと親密になる。

数字だけでは他の税理士と変わらない。いらなくなる。

曲渕税理士のように経営（戦略）を学ぶ税理士が1人でも増えることはうれしいことです。（なかなか税理士は動きません）

今年は、曲渕税理士を売り込みます。スターになってもらいます。

一口メモ
知識

製品・サービス

製品とは、ニーズや欲求を満たす目的で市場に供給されるすべてのものである。製品の概念は形のある具体的な物に限定しない。サービスも製品に含まれる。

サービスとは、販売のために行われる活動や提供されるベネフィットのこととで、本質的に無形であり、長期的に所有されることはない。銀行、航空会社、ホテル、税務、家の補修サービスなどがその例。

製品という言葉には、単なる具体的な物やサービス以上の意味が含まれる。消費者は、どのイベントを経験するか選択し、テレビなどのエンターテイナーを見る選択をし、休日にどこに行くか選択して決める。

多くの販売業者は特定の製品にばかり気を取られ、製品を生み出すベネフィットを軽視するという過ちをおかしている。製品そのものは消費者の抱える問題を解決する単なる道具にすぎない。

フィリップ・コトラー、ゲイリー・アームストロング「マーケティング原理第9版」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。

株式会社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

