



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29年08月28日 第833号「週刊五十嵐レポート」

儲かりません

「兵は詭道(きどう)なり」。

孫子は、戦わずして勝つための方法として、「詭道」というものを大変重視していた。「詭」は偽りという意味。詭道とは偽りの方法、すなわち、相手をだますということ。

なぜ、孫子は詭道を重視するのか。それは、まともに戦うとやがて消耗戦になり、勝つも負けるも甚大な被害が出てくるから。敵の近くに自軍を展開しながらあたかも遠くにいるかのように見せる。敵の裏をかいたり、意表を突いたりする偽りの作戦を展開する。戦う前に謀略を巡らせ、相手の油断を誘ったり、できるだけ兵力を消耗しない戦い方をする。それが理想的な戦い方。

昔、スズキ株式会社がアルトを47万円で販売したとき、他の自動車メーカーは47万円では儲からないと分析していた。「47万円では儲からないだろう」とスズキに聞いた。現鈴木会長は当時、「これはしめた」と思った。競争相手が追隨してきたら困ると考え、上手くいっているにも関わらず、「大失敗でした」と偽って同業者に風潮して歩いた。お陰で追隨するところはなく、軽自動車はスズキの独壇場になった(その後ダイハツが参入)。

ある小規模で営んでいる専門商社A社の話。ニッチな市場ながらもA社より10倍以上規模の会社があり、苦戦が続いている。その中で、中古品を扱い始めた。それが思った以上に反応があった。ユーザーも使用済みの機械や機材を無造作に処分していた。そこに目を付けた。早速古物商の免許を取り、ホームページを中古品売買だけのサイトに刷新した。同業者は中古品の扱いはしていないため、徐々に取引が拡大していった。

いずれ同業者の強者はマネをしてきて追隨してくると思われる。「兵は詭道なり」を実践。少しでも競争相手にマネされることを遅らせるため、「儲かりません」と言い続けることにした。勝負は3年。この間に競争相手の出足を止めていけば勝機はある。

「兵は詭道なり」は弱者の戦略。弱者はバカ正直ではいけないときもある。

ちょっと
気になる出来事

8月24日(木)付、朝日新聞に「書店ゼロの街2割超」という記事。書店が地域に1店舗もない「書店ゼロ自治体」が増えている。420の自治体・行政区が書店ゼロになり、全国の自治体・行政区1896の2割強をしめる。

私の京成本線の「京成小岩」駅にもなくなった。

理由はいろいろある。人口減 活字離れ アマゾンなどネット書店 コンビニ

社員研修など行っていると、社員に本を読んでいるかと聞いてみても、年間1冊以上本を読む人を探すのが難儀。1冊も読まない人がほとんど。全て情報はネットであり、無料の情報で足りていると感じている。わからないことがあるとネット検索かSNSで調べる。

これが現実。近くの本屋がなくなっても誰も困らない。アマゾンがあるから。これは他の業界にも波及していく。



一口メモ
知識

知りながら害をなすな

プロフェッショナルの責任は、すでに2500年前、ギリシャの名医ヒポクラテスの誓いのなかにはっきり表現されている 「知りながら害をなすな」

プロたるものは、医者であろうと、弁護士であろうと、マネジメントであろうと、依頼人に対し、必ず良いことをすると約束することはできない。彼にできることは、最善を尽くすことだけである。

しかし、知りながら害をなすことはしないとの約束はしなければならない。依頼人のほうとしても、プロたる者が知りながら害をなすことはない信じられなければならない。この信頼がなければ、何も信じられない。

同時に、プロたる者は自立していなければならない。依頼人にコントロールされたり、監督されたり、指揮されたりしてはならない。

プロたる者は、自らの知識と判断が自らの決定となって表われるという意味において私的でなければならない。政治やイデオロギーの支配に従わない。

P.F.ドラッカー 「チェンジ・リーダーの条件」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

