



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 2018年02月05日 第855号「週刊五十嵐レポート」

帝京大ラグビー部、9連覇の理由

先日、NHKにおいて「帝京大ラグビー部、全員リーダーの組織論」という番組があった。録画して、経営相談に来られた経営者にも観てもらった。

明治大や早大で2連覇がやっと。平尾を要した同志社が3連覇。それがなぜ帝京大は9連覇できたのか。

帝京大ラグビー部のスローガンは、20年間変わらず、「Enjoy & Teamwork」。

「楽しくさせてやったら、人間は誰でも動く。いつも明るく。いつも仕事を一生懸命。いつも誠実。いつも頭がクリア。楽しい。そんな人に支えられたり、支えたりしたら、チームワークは生まれやすい」。

「練習も試合もビッグゲームもプレッシャーやしんどさがつきまってくる。そういうものを楽しみに変えていくような発想力を持ってほしい。楽しむ力がとても大切。卒業後の未来にも生かせる力」。帝京大の強さのキーワードは4つ。

1. 脱体育会系。2. コミュニケーション。3. 全員がリーダー。4. 良好なコンディション。大学4年生は絶対的な存在で恐れられていた。帝京大では、4年生はトイレ掃除や雑務を担当。1年生、2年生の下級生は、ラグビーに専念させる。下級生に余裕を与える。3年生は1年生の研修会の講師を務める。「1年生のときすごく救われた。4年生になって生きてきた。余裕が生まれ、1年生をサポートすることができた。気づく力が養われた」。

「1年生に余裕が生まれる」+「上級生の成長」=「有望な高校生の獲得」

練習が度々止められ、3人一組になって、気づいたことを話し合う。自分だけ話すのではなく、相手に話してもらって、コミュニケーションをとる。自分の意思を伝えることで考える習慣を身につける。試合での素早い状況判断や意思決定につなげることがねらい。

明治大との決勝戦は14点差をひっくり返し、1点差で勝利。負けている状況でも、笑顔でゲームを楽しんでいた。そして自陣から明治大の反則をさそい、そこから連続プレイでトライ。一瞬の隙をチャンスに変えた。

脱体育会系の仕組みや考える仕組みは企業でも応用できる。

ちょっと
気になる出来事

戦略社長塾に参加されている経営者たちからのコメント、
「運送業界において、過去規制緩和により新規参入が増え、低価格競争になった時期があった。今は、そのような会社は淘汰された。今年の1月1日時点で運賃を改定（値上げ）を試みた。お客からは高いと言われたが、それでも仕事は減らず増えている。当社は、成長段階に入ってきた」。

「飲食業界は人手不足。今では人のいることが強み。商品の価値を高め、値上げを踏み切らざるを得ない。雇用をしっかりと守り、従業員を他社に引き抜きされないようにする。そのために給与水準は、同業他社より10%高く、福利厚生をしっかりと整備しなければならない。今は難しい時代。採用が最重点課題である」。

好景気下における企業の対応。商品価格の値上げ交渉。それが組織を強くする。



一口メモ
知識

創造的模倣戦略 ゲリラ戦略

ゲリラ戦略、すなわち「弱点を突く攻撃」、南北戦争における南軍将校の言葉である。起業家のための戦略としては、創造的模倣戦略と柔道戦略の2つがこれに該当する。

創造的模倣なる概念は矛盾している。創造的とは、オリジナルということである。あらゆる模倣に共通していることは、オリジナルではないということである。この戦略は模倣である。起業家は、すでに誰かが行ったことを行う。しかし、最初にイノベーションを行った者よりも、そのイノベーションの意味をより深く理解するがゆえに、より創造的である。

この戦略を最も多く使い、大きな成果をあげてきたのはIBMである。あるいは、世界の時計市場においてトップの地位を得た日本のセイコーである。

創造的模倣戦略は、他人の成功を利用する。製品やサービスを発明しない。製品やサービスを完成させ、その位置づけを行う。

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・水曜日 午前10時～12時

「戦略社長塾東京」小岩校 土曜隔週(第2・第4) 午後2時～6時

「戦略社長塾東京」銀座校、五反田校、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

