



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 2019年09月17日 第936号「週刊五十嵐レポート」

超二流のすすめ

新書「倒産の前兆」(帝国データバンク情報部/SB新書)の中に、

「100年以上、企業倒産の現場を分析し続けて、わかったことがある。それは、成功には決まったパターンが存在しないが、失敗には『公式』がある、ということだ。成功事例を知ることは重要である。その方法は『ヒント』になりこそすれ、他社と同様にうまくいくとは限らない。成功とは、決まった「1つの答え」は存在せず、いろいろな条件が複合的に組み合わさったものだからだ」。

「倒産の前兆」を読んで、思い浮かべたのが野球の野村克也氏の言葉。

「勝ちに不思議の勝ちあり、負けに不思議の負けなし」。ラッキーで勝利を拾うことはあるが、どんな敗戦にも必ず敗因がある。不運だけによる敗戦はない。厳しく自己分析することが、次の勝利を導くための第一歩。勝因ではなく敗因を徹底的に分析する。

この世は時々刻々と移り変わる。目で見える変化もあれば、ゆっくり変化して気づいたら変わっていたということもある。多くの倒産は、取り巻く環境の変化に対応できないケース。一時、良くて時が経つにつれて、競争相手が背後からやってきて、あっという間に淘汰されることもある。

会社という組織体は、粗利益で生きている。粗利益の大本は顧客。経営の本質は、顧客を作り出し、作った顧客を維持し、新たに顧客を作り、その数を多くしていくこと。営業力が弱く、商品・サービスの競争力もないと利益だけ多くすることはできない。競争相手よりも有利な条件で「粗利益が補給される根拠」をいくつか持たないと根本的に利益性を良くすることはできない。

野村克也氏の「超二流(天才に勝つ一芸の極め方)」(ポプラ新書)に、「自分の強みを知る。そのためには『洞察力』を磨く。チーム(顧客)が自分(自社)に求めているのは何か。一流選手(強い競争相手)たちと伍するためにはどの力を強化すべきか。敵は自分のどこを嫌っているか。そうしたことを見抜く洞察力がなくてはならない」。

時を感じる。顧客を感じる。実行する力。これらが弱くなると淘汰される。

ちょっと
気になる出来事

9月13日(水)付「朝日新聞」のコラム「藤田晋のメディア私評」から。

「スマホのおかげで、以前よりニュースに触れる機会は圧倒的に増えている、ニュースの価値は上がっている」。

しかし、若者を中心にせわないので、見出しだけ見て中身を読みません。一つ一つのニュースの理解は浅くなっていて、送り手側からすれば、きちんと伝わっていないという問題がある。

社内でエースとされている若手社員たちと食事をしていたとき、新聞やビジネス誌で盛んに取り上げられたあるニュースに水を向けました。意見を聞きたかったのですが、何が問題なのか分からなかったのです。こんなレベルなのかと衝撃を受け、手を打ちました。それは『新聞の読み会』」

今の流れは、見出しを見て、読んだ気になっている。ちょっと内容を読んだだけで、解った気になっている。多くのことが浅くなっている。

逆に、深く突っ込むことが現在において大事なことであり、存在価値になる。新聞を読み込み、関心があるものはより深く書籍を読む。専門家の話を聞く。経営者のレベルアップそして従業員教育へのヒントにもなる。



一口メモ
知識

「いまやるべきこと」をやる

私たちは妄想に時間を費やして、
「いまできること」をきちんとやっていないのです。

そうすると、やがて自己嫌悪に陥ってしまいます。
自己否定から、未来へ希望をふくらませます。
すると、ますます「いまできること」をやらなくなってしまいます。
「いまできること、やるべきこと」をきちんとやるのです。
そこによけいな思いも入れないで、たんたんとやるのです。

その時点で、人生は楽しくなっているはずです。

「ブッダの教え一日一話」(PHP研究所/アルボムツレ・スマナサーラ)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、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

綱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

TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

