



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11月25日 第946号「週刊五十嵐レポート」

営業しない。競争しない。値引きしない。

2年前に後継者に社長を譲り、悠々自適な会長がぶらっと社長塾に顔を出した。10年前、社長塾に通っていたときの会社は、売上高8億円、経常利益3億円だった。現在新社長になってからも好調で、売上高15億円、経常利益8億円(従業員30人)。

経営理念は、「たとえ小さくても存在感があり続ける会社になる」。小さな穴を深く掘る。得意な事を追求して深く掘る。どこにも負けない技術やノウハウを身につける。

営業はしない。飛び込み営業をしたことがない。競争はしない。どこかの会社と競争をしたことがない。見積を出したことがない。値引きはしない。こちらの値段に合わなければ買わなくてけっこう。

商品のカタログを制作し、価格表をつけて顧客に配布する。裏面が発注書になっている。購入者はコピーをとって、FAXで申し込む。すぐに受託のFAXを返信する。営業マンはいない。受けた仕事は一所懸命やる。死ぬ気できちんとやる。そのお陰で、顧客から顧客の紹介が増え、現在に至っている。

商品(機械)は絞る。大量に在庫を持つ。他社を圧倒する。ダントツの日本一。本人は競争が嫌いだといっているが、それは圧倒的1位なので、他社が好き好んで(負ける)戦いを挑まない。戦わずして勝つ方法。

儲ける会社を作るのではなく、儲かる会社を作る。儲ける会社は、交渉したり、値引きしたり、1円でも多く稼ごうとする。儲かる会社は自然に儲かってくる会社。今月はこれだけ売上が必要だから頑張って数字を作るということはしない。顧客が必要としていることを何とかする。創意工夫をしながら答えてきた。その結果、数億円の利益が出た。利益が出れば、社員に還元する。お陰で会社は上手くいっている。

2年前に第一線を退いていて尚且つ、毎年過去最高の業績を更新し続けている。儲かる仕組みが構築されている証拠。ダントツの1位商品。営業のいらないカタログ販売。アナログの顧客対応力。ムダがない。余計なことはしない。参加された経営者たちは貴重な話を聞いた。

ちょっと
出る出来事

11月22日、アジアビジネス探索セミナーの講師は、中国通の(株)小島衣料の小島正憲オーナー。テーマは「香港動乱」。

香港動乱は、単なる民主化革命(若年貧困層の反乱)ではない。今なぜ、逃亡犯条例なのか。中国政府の狙いは、逃亡犯条例を利用して外貨の国外持ち出しを止める。中国の外貨準備高は3.1兆ドル。増えていない。外資が総撤退したら中国はデフォルトに陥る。

香港財閥の一部は逃亡犯条例に反対。地下での暗躍ができなくなるため、民主派学生を支援。米国は、金融の窓口である香港に動乱を起こし、外資に恐怖感を抱かせ、総撤退させようという策略。また中国政府に規制を緩ませ、外資の入れ替えを考えている。新規に侵入する外資はハゲタカ。(日本の不良債権、不良企業の再建で儲けたあのハゲタカが次は中国)

香港を窓口にも米中の経済戦争が起きている。

香港動乱はどのように沈静化するのか。香港財閥からの資金がストップし、学生の活動資金難による消滅か、一般市民や中小企業社からの反発で沈静化か。

香港動乱に多くのウラがある。



一口メモ
知識

無明が破れる

真っ暗な部屋に電気のスイッチが点くと、部屋中がパッと明るくなります。あちこち動き回って、一つひとつ触れてみなくても、どこに何があるのか一目瞭然です。

一ヶ所に止まって、部屋の中のすべてのもののリストをつくることさえ可能です。

このように、無明が破れ智慧の光があらわれる状態を、ブッダは「悟りの境地」と言っておられるのです。

「ブッダの教え一日一話」(PHP研究所/アルボムッレ・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。

(株)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 info@igarashireport.com

