



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 2020年05月18日 第970号「週刊五十嵐レポート」

さあ、再構築。

日々のコロナ感染者の数字を見ていると収束に近づいている(既に39県は解除)。首都圏・関西圏の非常事態宣言の解除も近いだろう(第2波の恐れはあるが)。

5月17日付、日経新聞では、「忍び寄る世界デフレ」、「コロナ前経済、年内戻らず。年後半低迷」という記事。不景気の足音が近づいているように書いている。その通りだろう。何せ、コロナによって全世界の経済が止まったのだから。トヨタの豊田社長は記者会見で「コロナはリーマン・ショックよりインパクトははるかに大きい」と。

失ったものは大きい。しかし後には戻れない。今回のコロナは非情にも我々をふるいにかけた。生き残るためにまず企業は資金を手当てした。次は失った需要を再構築する。もう1度お客づくりの原点に戻る。経営の目的は顧客の創造(ドラッカー)。自分のお客は誰なんだ。自分は何で世の中に覚えられたいのか。自問自答する。

そんなこと言っても先々の不安や悩みに駆られる。そのときカーネギは言う。

1. 「起こりうる最悪の事態とは何か」と自問すること。
2. やむを得ない場合には、最悪の事態を受け入れる覚悟をすること。
3. それから落ち着いて最悪状態を好転させようと努力すること。

不安や悩みは、我々の集中力を奪う。気持ちが動揺し、思考力・決断力を鈍らせる。今日一日の区切りで生きる。できるところからやる。各個撃破主義。

商品・サービスを買うかどうかはお客が100%決定権があり、我々にはない。選ばなければならない。そのためには、お客に好かれ、喜ばれ、忘れられないようにする。お客にマスクを無料配布するリフォーム会社。レストランは、食材に使う野菜を店頭で販売した。スーパーより価格は高いが、食べると体調がいいと常連になるお客も現れた。今でもお客に選ばれるのは、商品・サービスが他社より抜きんでいるところ。いつの時代も最終的には強いモノづくり。一番づくり。ただ利益を追いかけると、本業から外れてしまう。

ちょっと
気になる出来事

台湾のプロ野球が4月12日から開幕(無観客)し、5月8日からは観客を入れて試合を行っている。韓国も5月5日から無観客で開幕。サッカーも始まり、女子ゴルフもスタートした。

一方に日本のプロ野球は明確な日時が決まっていない。緊急事態宣言の解除を待って、決まるのだろう。そんな日本でも競馬は通常通り行っている。メディアはほとんど大きく取り上げていない。実はすごいことではないだろうか。当然のことながらコロナ対策をした上で行っている。馬券もネットで購入。(収入の1割が国庫納付金になる。政府も後押し)

アフターコロナでは、しばらく無観客試合になるだろう。無観客でもビジネスにしていける。現在のテレワークのテレビ会議のようなライブで双方向の番組ができることを期待する。これからはスポーツ観戦は地上波のテレビ局ではないだろう。

コロナは、とんでもない時代を引っ提げてきたんだな。



一口メモ
知識

「いま」を失敗しない生き方

実際にあるのは、「いま」なのです。過去も未来も、ないのです。

つねに「いま」しかありません。

だから「いま」を失敗する人は、瞬間瞬間の小さな失敗を続けて、ずっと失敗するのです。

だから、「いま」を失敗しないことです。

それで、すべて解決するのです。

そのためには、

「いま」だけに集中する能力を身につける必要があるのです。

「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。

㈱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

