



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 2022年03月07日 第1059号「週刊五十嵐レポート」

## 絞り込むって、大事！

経営を1年学んできた経営者の話。

経営を構成する大事な要因(商品、営業地域、業界と客層、営業対策、顧客維持、組織対策、財務対策)を会社に当てはめていく。会社全体ではどの事業部を伸ばし、重点の営業地域を決め、客層を絞り込む。各事業部毎にどの商品を強くし、一番化を目指し、どの地域を重点にし、客層をどう絞り込むか、と落とし込んでいく。

経営を学ぶ前は全く何も決めていなかった、考えてもいなかった。ターゲットを絞り込むことがどれだけ大事なことだとは、以前は知らなかった。何を目標にし、何に対して事業を伸ばしていくか、わからなかった。だからいろんな事に、あれやこれやと手を出して、結局ぼんやりした事業になってしまった。

ターゲットを絞って、「何が当社の売り」にした事業か、お客さんに覚えてもらう必要がある。これが見えてきただけでも事業をやっていく意義がある。これが分かってくると自分がどこへ向かって進めばいいのか見えてくる。絞るだけでも違う景色が見えてくる。

今まで通りだど幅広くぼんやりやっていたのでは何にもならない。ぼんやりだと具体的に何も動けなかった。利益を多くするやり方を分からないで「利益の追求」をしていくといろんなことをやって失敗してしまう。利益を追求しても何も実らない。だから強いモノ作りや地域一番作りをやって、「うちはこれで覚えてもらう」というものを作っていないと会社には何も残らない。会社をやっている意味はない。

継続は力なり。経営の質を高めるには、時間がかかる。当初を何もできないので時間をかけることしかできない。つまり長時間労働になる。量稽古。反復練習を行うことで頭に刷り込んでいく。経営を論理的に直視すると今まで見えなかったモノが見えてくる。打つ手も瞬時に浮かんでくる。

人は年齢に関係なく、自分では気づかない未開発な能力が開花していく。人はいつでも成長できる。人間の力はすごい。磨くと光る。但し、怠ると鈍る。

ちょっと  
気になる出来事

2月16日付朝日新聞「ひと」は、「食事が楽しくなるスプーンやフォークを開発し販売する」。スプーンもフォークも小さく薄く、平べったい。すくって食べると、引き抜くとき唇をスッと滑る。「くちびるが感動するセブなカトラリー」。

開発者は看護師。希少がんの手術で切除すると顔面神経がまひし、食べ物をこぼすように。その後、自分たちが欲しかった形状と社会に溶け込むデザインの商品化にこぎつけた。

2月22日付「ひと」は「股ずれしにくいパンツを開発した大学院生」。足が太い人、ぽっちゃり体形の人らに起こりやすい「股ずれ」。そのリスクを減らすパンツを開発。吸水性にすぐれ、体にやさしい綿を使う。4年前、家族3人で歩いていると、夫が「股ずれで歩けない」と訴えてきた。＜股ずれ？初めて聞いた＞この悩みを多くの人が心に秘めていると知る。皮膚科医に聞いて解決の仮説を立ててはパンツを試作する。量産品のように安くないが特許出願中のこだわりの一品。

新商品開発は、既存品の不満やこんなものがあつたらいいなを具現化、試行錯誤の末に商品化。いたるところにヒントがある。



一口メモ  
知識

## 産みの苦しみ

屯(ちゅう)は剛柔(ごうじゅう)始めて交わりて難生ず。陰中(けんちゅう)に動く。

新しい事を興すときは、必ず上と下の意見の食い違いなど、困難が生じる。しかし、これは産みの苦しみというもので、こういう接触の難が生じてこそ、物事が動き、発展し、成就するのである。

大きな事業やプロジェクトを進める時に困難が生じるのは当たり前。産みの苦しみにへこたれず、大いに奮闘すべきである。

「易経一日一言」(致知出版/竹村亜希子)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」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  
TEL.03-3659-7703 Fax03-3659-7077 info@igarashireport.com

