



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09月20日 第1085号「週刊五十嵐レポート」

## 業界大手のマネをしない

小さな会社は、強い会社と違ったやり方をする。つまり、「差別化」をしないと強い会社にやられてしまう。

歴史ある業界では、業界の常識というものがある。おおよそ強い会社、1位の会社のやり方が常識になっている。そうすると、下位の会社の社長は、「業界の常識に従ってやれば良くなる」「我々の業界はこうだ、ああだ」と言う。外部から見ると、業界の常識は、非常識になっている。

介護事業会社の経営者が経営の勉強に来た。すぐに「介護業界はこうだ。他の業界とは違う」と言う。我々から見ると「経営はどっこも同じ」。「あなたは顧客を見ていますか?」「真の顧客は誰ですか?」と聞いても答えられない。

経営の教科書には、「強い会社の社長とは付き合わない。業界での地位が低い場合、同業者とも付き合わない」と書いてある。同業者と付き合い、同業者のやっていることが良いことだと思ひ、マネをする。結果、業績が良くなったためしが無い。同質化になり、顧客から自社が選ばれることは少ない。異業種の差別化に成功した事例を集めたり、異業種の仕事を観察する。そこから自社に応用していく。

介護事業ならば、サービス業になる。異業種のサービス業の良いところを観察する。同業者を参考にしない。差別化するために。顧客に選ばれるために。経営を勉強しない時は、つい同業者の動きが気になる。良いところをマネようとする。それが正しいことだと思ってしまう。

ある自動車教習所は、同業者は見ない。ライバルはディズニーランドであるという。coco壺番屋の創業者の話聞いたことがある。カレー店を開業した時から同業者を見ていないという。常に顧客を見ていたと。

業界ではつい大手のやり方が正しいと思ひ込んでしまう。小さな会社が大手のマネをすると、経営のやり方を間違えてしまい、業績が悪くなる。

そのためには、小さな会社の経営者は、異業種から学ぶ研究心、そして自社に落とし込むための創造性、トライをする行動力が必要になる。

ちょっと  
気になる出来事

9月17日付日経新聞、「NIKKEIプラス1」は「仕事サクサク厳選スマホワザ」。

生活に欠かせないスマホ。仕事を効率よく進め、生産性向上につながる活用術を選んだ。

1位、長い文章でも音声で入力。スマホへの文字入力は音声を使うと便利。スマホ内蔵の人工知能の進化は著しく、日本語の文字起こしのサービスが増えている。放送作家は、「テープ起こしに費やした毎月30時間ほど削減できた」と。会議の議事録作成にも最適。

2位、カメラをスキャナーにする。読み取った文字情報、翻訳するアプリも。スキャナーアプリを使うと、書類は斜めやしわがあっても、きれいに読み込む。文字をテキスト化するのに便利。

IT音痴には、驚くことばかり。知っていて、活用している人と知らなくて活用していない人では、雲泥の差になる。それが時間に跳ね返ってくる。これは時間戦略につながる。知っている人に教えてもらう。



一口メモ  
知識

## 意思薄弱は自らの罪

節せざるの嘆きとは、また誰をか咎(とが)めん。

節制・節約できず、節度を設けられないがために失敗したことを嘆いても、それは誰のせいにもできない。自業自得というものである。

「節せざる」とは、意志が弱く、節することができないこと。そうすると節操なく欲望に身をまかせ、身を保てずに、嘆くような結果になってしまう。戒めとすべき言葉である。

「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  
TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 info@igarashireport.com

