



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12月26日 第1099号「週刊五十嵐レポート」

次のステージ

経営を学ぶ上で、まずぶつかるのが「戦略」と「戦術」の違い。2, 3年学んでいくと、二つの違いは明確にわかるが、最初は誰もが区別がつかない。ごちゃごちゃになっている。現場での仕事(戦術活動)が経営であると思いつている社長が多くいる。

戦略は将軍の仕事、戦術は兵士の仕事というわりやすい。経営に置き換えると、戦略は社長の仕事、戦術は従業員の仕事になる。しかし、従業員数が30人以下、とりわけ10人以下では社長が先頭に立って戦術活動を行っている。それは致し方ない。

会社を良くしていくには、社長が戦術活動から徐々に手を引いて、時間を作り、経営戦略の研究と経営の仕組み作りに注力できるようにすることである。従業員に社長がやっていた戦術活動を引き継がせることである。

そのためには独自の従業員教育を行い、従業員のレベルアップを図っていく。ここを意識して実行し、辛抱強く継続していくことが会社の次へのステップにつながる。

従業員教育という一般的なには外部の講師が教育するように思われているが、中小企業、とりわけ小さな会社は社長がインストラクターとなって従業員を教育する。教育から差別化する。社長が直接従業員に教育することで、社長自身が勉強する。さらに従業員の声をダイレクトに聞くので、考え方や理解度が良くわかる。

実際にこのような「寺子屋式」の従業員教育を行っている社長の話を聞くと、最初、従業員はなかなか意見が出なかったが、回数を行っていくうちに理解度が高まり、意見を述べるようになり、実際の仕事に反映していったと。

従業員教育は即効性はないかもしれない。しかし1年、2年、3年と継続していくことで従業員は成長していく。忍耐強く続けることができ、教育の年間スケジュールができあがっていく。徐々に社長は戦術活動から手を引くことができ、将軍の仕事である「戦略」に注力し、次のステージに駆け上がっていく。

ちょっと
気になる出来事

12月23日付日経新聞、「ヒットのクスリ」は「超・専門」のこだわりで競う。

向島でバナナを前面に出したスイーツ専門店が人気を集めている。なぜバナナか?国内で最も食べられている果物なのに、バナナケーキの専門店がなかった。傷みやすく変色しやすいので専門店には管理リスクが大きい。変色を防ぐ液剤の開発と温度管理を追求、17年に開業。1~2年目は赤字。閉店後地元住民の自宅へ訪問販売を展開し、地元密着型店舗になり、3年目で黒字。

茅場町に「バターロール」の店。コロナ禍で需要が増加したパン屋。世の中にはあふれている。その中で好きなパンをつきつめたらバターロールになった。次の日に食べてもおいしさを失わないレシピを開発。

モスバーガーは「チーズバーガー専門店」をオープン。

ちょっとした「隙間」に思いっきり「特化」。弱者の戦略ですね。



一口メモ
知識

甘節(かんせつ)

節に甘んず。吉なり。往(ゆ)けば尚(たつと)ばるることあり。

「甘」は中、和(なご)む、和する。「甘節」には「苦節」の反対の意味合いがある。

苦節は美德とされるが、苦しければ窮する。したがって本来は「甘節」のほうが人や物事を生かし進めるのであり、人々に尊ばれ功績をあげる「節」の道である。

節約とは我慢ではなく、やりくり・工夫であるように、「甘節」とは、今を節するのは次の自分を活かすためと知って、喜んで節に甘んずることをいう。

「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

