



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

2023年07月03日 第1124号「週刊五十嵐レポート」

ボールは振らない

ある小さな会社の社長の話。

「当社では地域を決めて、営業活動をしています。車で30分以上のお客様はお断りしています。地域を決めて営業活動をするを決めて習慣化するには期間がかかりました。

以前は売上至上主義で『売り上げを上げるなら遠くてもよし』という考えで、仕事の内容も考えず、受注していました。心理的には『仕事がなくなって大丈夫か?』『支払いは?』とか不安要素や防衛本能が働いていました。

新規問い合わせの時に『おいしい話』と思うと、断れなかったからです(受注が少ないときは特に)。あと『現状維持』にいたいという潜在意識が(地域戦略を実行する)ブレーキをかけて、(経営を)変えることを拒んでいると思われました。

しかし『おいしい話』のはずが、打ち合わせのための移動距離や毎日の(遠い)現場通いで、思ったより『(遠距離の仕事は)おいしくない』ということが重なりました。この経験を積んでやっと(遠距離の仕事)断れるようになりました。ランチェスター経営を学んで『地域戦略の原則』はわかったと思っても、なかなか身につかないものです。

ランチェスター経営でみると、移動距離があると『経費が出る』『現場の行き帰りの移動の負担』『定時に帰れない』とまず頭に浮かびます。今では地元の地域に顧客を密集して作っていくと、経営は良くなり安定すると実感できるようになりました。そこまで『価値観』を変えるのには時間がかかりました。

経営を学んでいくと、「経営は至って、『シンプル』である」と気づいてくる。意識していないと、徐々に経営が複雑になっていく。今の時代は情報が氾濫している。ビジネス書が氾濫している。読書好きの社長が陥りやすく、頭の中が多くて情報が氾濫、整理されずに、経営を判断する。間違っただけを全員で行動する。自分のストライクゾーンを把握し、「ボール」は振らない、見送る。何がボールか把握する。ボールを振るとフォームが崩れる。経営でいうと、無駄が多くなり、強みが消えていく。ボールを振らない経営をしよう。

ちょっと
気になる出来事

6月14日付日経新聞、「地域発世界へ」では、製麺機の大和製作所(香川県)が登場。

大和製作所は海外売上高比率が4割に上る。顧客店舗に機械を納入するだけでなく、メニュー開発の支援などを含む総合的なサービスを提供している。麺やスープの作り方を教える「麺学校」を開き、海外から多くの生徒が受講している。

地元では後発の製麺機メーカーだったが、讃岐うどん、ラーメン、そば、パスタへ対象を広げて販路を拡大。小型製麺機の国内シェアは首位。

取引先から学んだノウハウを生かし、麺専門店向けのコンサルタント事業も手掛ける。

帝国データバンクの会社年鑑によると、20/3期売上1,345、純利益2。21/3期売上970、純利益▲135。22/3期売上1,811、純利益270。(百万円)(コロナ明け、回復基調)

大和製作所は製麺機を売っているのではなく、商売繁盛を売っている。中小の卸売業にも参考になる視点。



一口メモ
知識

機微(きび)を観る

先王もって方(ほう)を省(かえり)み、民を觀て教えを設(もう)く。

古代の王は四方の諸国を巡幸(じゅんこう)し、そこに住む民の様子を観察した。そして、今何が必要かを察して、法律や規則、慣習を定め、教えた。

家庭や会社組織においても、リーダーは、人の表情や、仕事ぶり、生活ぶりのわずかな機微を観て、荒廃(こうはい)や乱れの兆しがないか洞察することが大切である。

「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

