



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 2025年05月26日 第1218号「週刊五十嵐レポート」

革新

5月19日付朝日新聞夕刊、「教員の困り事から文具を開発」という記事。

うすい緑色のほぼ正方形の「付箋」には、漢字練習帳のような十字の点線が入ったマス目が四つ。その名は「マス目フセン“KaKeta!”」。漢字練習帳やドリルでは、間違えた漢字を訂正するスペースが少ない。そんな教員の声から個人で生み出し、今では全国の書店(Amazon含む)などで販売。

渡利氏(tasu代表取締役)は当時は大手文具メーカーで商品開発を担当。大手は数百万人のマス(大衆)を想定、企画から販売まで1年以上かかる。教員は市場に限られる。教員コミュニティから直接声を聞くことで必要とされる商品を作れると考え、会社を辞め、商品開発に乗り出した。費用はクラウドファンディングで調達。企画から商品化まで9か月。大手ではできないスピードで完成。販売開始1年で累計出荷が1万冊を超えた。

大手が相手にしない小さい市場(教員)で一番を取る。ユーザーの声を聞いて、今までなくて、欲しかった商品を開発・商品化し、成果に結びつけた。

5月19日付日経新聞、「元営業の酒造り、老舗に新風」という記事。

今西氏は人材紹介のリクルートグループに入社。先代の父には30代で蔵に戻ると。しかし28歳のとき、父が死去。会社を退職して実家に戻ると経営状態はどん底。飲食業や宿泊施設などに手を広げ、債務が膨らんだ。酒は、高価格帯の吟醸酒などのラインアップが乏しく、味も平凡だった。人に教えを請うことをいとわず、全国の酒蔵を尋ね、それぞれの長所を参考に考え、独自の醸造法にたどり着いた。会社の方向性を明確にするため酒造り以外の事業は売却した。あつれきも生じた。古参の蔵人と意見が合わず、袂を分かった。採用に力を入れた。経験を問わず、重視したのは情熱。モチベーションの持続こそ成長の源泉。繁忙期でも休みを取りやすい体制を築き、働きやすく、やる気を出せる職場環境にも心を砕く。

不得意な非関連事業から撤退し、得意な事業に注力、高単価(高粗利益)商品を開発。人材採用、職場環境にも一工夫。

小さい会社でも革新はできる。

ちよつと
気になる出来事

昨年11月日経「私の履歴書」のモンベル創業者の辰野勇氏が「経営と冒険」という本を出版された。早速読んでみた。辰野語録をピックアップ。

集中力、持続力、判断力は人間が生きていく上において大切な「生き方」で、その力を身につける方法は無限にある。スポーツや他の趣味もその道を真剣に求めれば、その力は身につく。さらに決断力がなにより大切。

「登山」と「経営」には共通点がある。登山家は勇敢で命知らずと思われるかもしれないが、実は怖がりで、先々のことを心配して準備する。リスクマネジメントという意味では経営も同様だ。

日々の経営判断で「決裁」を下すのは、囲碁や将棋でいう「定石」で手を進めるようなもので、おおむね成功の確率の高い選択をする。これに対して「決断」は、将来を見据えて、今、あえて困難な道を選ぶことだ。たとえ目先の成功確率が高くても、将来の存続が危ぶまれる道は選ばず、リスクを覚悟して決断してきた。

辰野氏はスケールの大きい経営者。アウトドア商品を中心に、周りの要望から周辺事業を開発。小さな会社の社長にも参考になる。



一口メモ
知識

自発性

教育は受け手の立場に立たなければ効果は上がらないよ。並の能力以上の者には高度な学術をドンドン教えるのもいいが、並以下の者に小難しいことをドンドン教えようとすれば、教える方もムダ骨を折るばかりか、教わる者を勉強嫌いにしてしまうのがオチだね。

子曰く、中人以上には、以て上(かみ)を語(つ)ぐべきなり。中人以下には、以て上を語(つ)ぐべからざるなり。

「高校生が感動した『論語』」(祥伝社新書/佐久協)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

