

メンター通信

第63号

発行元

メンターシステム(株)
TEL059-398-0123
FAX059-398-0153

小さい会社の商品開発のポイント

2月は、講演会「小さい会社が勝ち組になる法」に多数参加頂きありがとうございました。

この週は、27日には津法人会青年部でも別の講演があり、講演週間のような状態でした。

私はランチェスター戦略の弱者の戦略を伝えることで、皆さんの会社の業績が良くなることを願っております。

私も6年前竹田先生のビデオで初めて、弱者の戦略という言葉を知りました。

当時を思い浮かべますと、戦略と戦術の違いもよく解っていました。

今回の講演では詳しくお伝えできませんでしたが、儲からない仕事をどれだけ一生懸命やってもダメだ。ということとその時知りました。

さらに、こういう業界や地域そして商品を手掛けるかは社長が決定権を持っているということです。



講演の中で必ず見てもらう一覽表があります。それは、上場企業の一人当たり経常利益です。

これを見てみますと同じような仕事をしていても、利益の差が30倍も違う企業があります。

例えばビール業界アサヒビールとサッポロビールとの差です。

(06年7月は、アサヒビール2132万、サッポロビール60万)

私もこれを見たとき「これは、どう考えても仕事を効率的にやるとか、そういう問題ではない。」

仕事をどうやってやるか(現場の仕事:これが戦術)の前に、どういう仕事をするかの方が業績に影響するということです。

しかも、そういう仕事をしていくのかを選ぶのは、社長の術であるということです。(これが戦略)

井原西鶴は、「誰でも出来て、頭を使わない商売は儲からない」と言っていたそうです。

言われてみればそうです。

私はソフトウェアの講師もしております



39名の申込でした。次は4月8日です。

だが、最初は表計算ソフトのEXCELを知っている人が少なく、必要性もありお金を払ってでも覚えなければならなければならぬという人が多く、当然儲けやすくなります。しかも、基本的なことだけを教えればよかったです。

ところが、今はほとんど高校ぐらいで覚えてきます。

ですのでお金を払ってまで覚えようとする人は、少なくなります。講師の能力は以前より高くなっていますが、儲かる可能性が少なくなるわけです。

こんな状況で、どんなに資格を取り、講師の技術を上げようとも業績はよくなりません。

こんな状況でも、社長はどうすれば業績が上げるかを考える必要があります。

その時に必要なのが、競争条件が不利な状態でどのような考え方をすればよいかを知ることです。

それが、ランチエスター弱者の戦略（社長の術）です。

例えば、弱者の戦略で強い商品作りの決め方の最初は、今迄にならぬ商品、他社が手掛けてない商品。変わった商品。

次に市場が小さな商品。〇〇専用商品、特殊用途の商品。

例えば先程のソフトウェアの講師であれば、専門性の高い講義に

していくという考えです。さらに弱者の戦略接近戦を考慮に加えるとその人たちだけが必要とするものを解決する講義にすることです。

FA技術者のためのEXCELマクロの使い方。などがそれになるかもしれません。

3つ目は、強い競争相手がいない商品。必要だが大会社がない商品。手間の掛かる頭のいい人がやりたがらないものがありますね。竹田先生曰く、一流大学出身者がその業界の30%を占める

ような業界は、衰退産業だ。なんておっしゃっていました。それ以外に大量生産がしにくい商品。保存の難しい商品。遠くに

運びにくい商品。

サービス業というのは、大体がこれにあたります。但し1回当たりの単価が低いので地域戦略をしっかりと研究する必要があります。

新しい事業や新しい商品を開発するには、時間が掛かります。そこで次のことを目安にすると参考になります。

ります。

縦軸に、販売先・客層を取ります。上側

が販売先・客層が同じ、下側が異なる。

2	1
4	3

異なる 類似
商品の用途・種類 3

同じ 異なる
販売先・客層 7

横軸に商品の用途・種類を取り、右側を類似商品、左側を異なる商品とします。

そうしますと四つの枠ができますので、右上を①同じ客層に対して商品が類似している。

左上を②同じ客層に対して、異なる商品。右下を③客層が異なり、商品が同じ。左下を④客層も異なり、商品も異なる。

商品と営業では、商品3に営業7ですので売り方に関係する客層が同じの方が有利ですので、「この番号の順に考えていくと成功率が上がります。」

①の枠は直ぐ、②の枠は1年、③の枠が3年、④の枠は7年掛かると考えるいいと思います。

今回のセミナーでは、特に現在厳しい状況の中、製造業の方に参考になればと思ってお伝えしました。

次回の4月のセミナーでは、全社員一丸が力を合わせてできる「お金を掛けずにお客さんの流出を防ぐ法」をお伝えしたいと思います。現時点で社員の方の申込みも多くありますので、少々難しいかもしれませんが、経営について冒頭に入りたいと思っています。

社長と社員が同じ考えになることはありえないと思いますが、気持ちを一致してもらうためにこの話は外せないと思っています。

まだ、お申込でない方は今すぐご連絡ください。
現在37名のお申込です。

自ら、やり甲斐を持つ法

ある会の懇親会の席で、「岩崎さんは、最近どんな本を読んでいるんですか」と聞かれたことがあります。

以前私は、本を読みあさっていたのですが最近同じ本を繰り返し読むことが多くなってきました。

時にはその書籍を朗読した録音CDを車で移動する隙間時間を利用して繰り返し聞いたりしています。

特に車で録音を聞いていると、「あれ？こんな文章あったかな」とか。「そこかぁ。今度はこうやってやろう」とか。「この言葉頂きたい。誰かに伝えよう」などと発想が湧いてきます。

少し前も久しぶりに、テールカーネギーの「道は開ける」のオーディオ版を聞いていましたら、出てきたのです。

「人生には目標とすべきものがある。第一は、自分の欲するものを入れること。第二は、それを楽しむことである。数ある人間のうちでも、第二のことを実践できるのは、賢者だけではない。」

ローガン・ピアソール・スミス

この言葉深いと思いませんか？

特に今の世の中結果が全てという風潮があります。結果を出さずすればよい。だから改ざんとか、偽装とかが起るのだと思います。目標を立てて達成するまでは、一生懸命になるのですが達成してしまえばそれで終わり。人によっては馬鹿馬鹿しくなって、生きている意味さえ見失うのではないのでしょうか。

兎に角直ぐに私は、書籍のどの章の録音かをメモしました。

後で確かめるためです。帰ってから早速「道は開ける」を本箱から取り出し、ページをめくってみましたら既に蛍光ペンが引いてありました。それも色褪せていたのです。

以前も気になっていた言葉なんだあ。昔の自分も中々やるじゃん。と自分を褒める一方で、やっぱり忘れていたんだなあ。

「言葉を反復しなければ」と反省しましたのです。

それにしても、「目標を達成しても尚、それを楽しむ。」ってどういことだろうか。そんな疑問も湧いてきました。

それが先日、生きがいの創造の著者飯田史彦先生の講演CDを久しぶりに引っ張り出してきました。



最近、桂文珍さんも聞いています

講演の冒頭で、「つつ病というのは、自分自身が何のために生きているかが分からなくなる病気だ」というのです。

つまり生きがいがなくなる病気です。

生きがいを持ちにくい考え方というのは、「自分は偶然、偶々この時代のこの場所に生まれてきた。自分は偶々この両親の元に生まれて、偶々近くの幼稚園や学校に行き、偶々自分の友人や人と巡りあった」と考えることです。

そうなると、なんで自分はこんなにツイていない人生なんだ。偶々の人生に意味も価値も、やりがいももてないのです。

反対に生きがいを持ちやすい考え方というのは「よほどの理由で、この時代に生まれて、よほどの理由でこの両親の元に生まれ、予定通り入るべき学校に入り、出逢うべき友人やライバルと出逢い、やるべき仕事に就く」

そしてもう一つ人生は学びの場であるという考え方を持つことだ。というのです。

先程のローガン・ピアソール・スミスの言葉のヒントがあるような気がしませんか？

特に人生は学びの場という考えになれば、目標を達成

したという結果だけが生きている価値などと変なプレッシャーを感じることもありません。困難が大きければ大きい程、その課題が大きく乗り越えられたときに見えない大きな力が付いていることとなります。こんな風に考えると、どんな障害がきても気持ち折れることはありません。

今までの出逢いの中で一番凄いなと思う人は、インテグラルの谷井社長です。

私が独立して直ぐの頃、仕事がなくドンドン貯金の残高が減っていったころ、仕事の依頼をしてくれた人です。

苦しいときに、仕事をくれたから一番という訳ではありません。

谷井さんは、19歳の時にモトクロスの事故で、全身が麻痺してしまっています。

障害者と言えども、自立をしていかなければならないと考え、パソコン操作ができるように訓練から始め、遂

に会社を立ち上げたのです。

どうやって操作すると思いますか。

口で棒を咥え、パソコンのキーボードを一つ一つ押さえてプログラムを組んだり、メールを打ったりするんです。



谷井社長は、手も使わずにパソコンを操作します

飯田先生曰く、生まれてきたのには理由があり、それは自分が設定した課題を通じて自分が成長することだそうです。

人それぞれ課題が違うので、人の人生と比較しても全く意味が無い。その課題が何なのかは、死んだときに解るそうですが、課題は自分が設定したもののだそうです。(詳しくは、飯田先生の書籍をご覧ください)

今回は、現在の日本のように豊かで、物質的に満たされた国で、本来人は何のために生きるかを学ぶために生まれてきた。そしてサラリーマンの家庭から独立をしていく過程で色々なことを学んでいく。そういう人生にしようと思定するそうです。

人間にとって一番敵しいのは、自分の体が思うように動かないことです。ですから障害しかも、谷井さんのように重度の障害を持ちながら前向きで生きていく人生というのは、一番レベルの高い人生なのです。私なんか、足元にも及びません。

谷井さんにお会いすると自分はなんて甘えているんだろう。いつもそう思われます。

何か経済学者さんは、「100年に一度経済危機」なんて言っていますが、これも予定通りと考えて乗り越える方法を、前向きに考え行きたいものです。

