

メンター通信

第86号

発行元

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

もしも居酒屋の3代目がランチエスターを学んだら

昨年10月札幌で代理店会議があったことは、以前のレターでお伝えしました。

その時に乱入していたのが、インタークロスの栢野克己氏です。最近「やすやの秘密」という本を出版されました。実はこのとき既に話は聞いていたのですが、発売時期も曖昧だったこともあり、82号のレターでは触れませんでした。

ランチエスター経営の代理店と言っても色々な方がみえて、税理士さん、大手コンサル会社を辞めて独立された方。保険の代理店をされている方。コンピュータソフトの開発会社の社長。

その中でも異質なのがインタークロス栢野克己氏です。私もその時は、出版にしようかと考えていた頃で、どんなものか栢野さんに尋ねました。

いつものように話は、どんどん膨らんでこんなタイトルで出そうかと思っていると口走ったのが

「もしドラをもじって、もしソープ譲がランチエスターを・・・」

「もしランというのはどうだろう」

「確かに。いいかもしれない」

いいかもしれないというのは、100万部突破するとかいう問題ではなく、ランチエスター戦略をもっと鮮明に伝えられるのではないかと考えたのです。

以前から理論だけ伝えても、本気で取り組もうという気持ちになって頂けないのが私の悩みでした。

弱者の戦略を腹に落とせば、小さい会社でも思い切り存在意義を出せるのになあ。

そんなことで、お客が増えるプロダクションの村上氏の教材を学習したりしていました。

「もしランかあ。よしいつか原稿に落とそう」

「でも、風俗ではないよなあ」

そんな訳で、丁度翌月から始まる第8期の目標として記事を書くことを決めました。

そうはいうもののどうやって書いたらいいのか解りません。

時間は経つばかり。



パクリました！

そうこうしていると九州で出会ったキャッチコピーとWEBデザ
インをしている狩生さんと打ち合わせがありました。

そこでの狩生さんからの提案は、「岩崎さんがアドバイスした中で、
ランチエスターで成功した事例をどんどん載せましょう。」という
ものでした。

「地元でやっているの、どこをアドバイスしているか。とか
現在進行形のを戦略参謀としては出すわけにいかないんで
すよお。講演会ならまだしも・・・」

そこで、ひらめいたのです。例のもしランのことが
「物語として書くのはダメですか?」「
フィクションですが、戦略という解りにくいものを正確に伝える
のではなく、要点だけを伝えることができます。

早速記事に取り掛かりました。
えくと、主人公の名前は、こういふときは流行っている名前から
取ればいいだよな。

「よし、イシカワ リョウをもじってリョウイチ」
「これでいこう。商売は居酒屋。」

「お父さんは・・・お母さんが・・・」
と妄想を膨らませました。早速文章に取り掛かったのです。

書き始めは、人の相関図が頭に入っているのですが、空い
た時間を使つての執筆活動ですので、間が空くと忘れてしまつた
です。

「おじいちゃんが、×××で、お父さんが△△△。おばあちゃん
はなんだったっけ」

6ページ程度のニュースレターとは訳が違つ。
こんなことをしていたら、書く度に頭から読み返さなければなら
ん。

どうにかしなければ
その時に思い出したのが、「渡る世間は鬼ばかり」の橋田寿賀子先
生のテレビ番組のことです。

「これだけ登場人物が出て
きたら、覚えていくわけ無
いでしよう。こうやって紙
に書いてそばにおいて書く
のよ」
というので、登場人物を
書き出しその特徴を書き加
えました。

ランチエスターを経営に活かしたい方へプレゼント中

物語で学ぶ 無料
経営に活かせる
ランチエスター戦略

もしも、居酒屋の3代目が
“ランチエスター戦略”を学んだら...

レポート表紙

たいたい、ランチエスターに関する
レポートを無料で提供しています。
ランチエスターをもっとよく理解したい方は、
このレポートをご請求ください。

メンター石川義一氏 著書中

いしかわ

石川義一は親父に頼み込まれ、
「居酒屋いしかわ」の3代目として店を継ぐ
ことになったが...

店
「イカ」事業展開をしたのは、その創業精神が衰えななく、この創業精神が衰えな
たことから、イカ事業展開精神の継承、店に伝承して来たものだった。ランチエスターに
入れていった。さらに、大手飲食チェーンが参入して来た頃から、第一の店も参入が激
しくなってきた。そんなときに、創業精神が衰えなことを...

それからというもの、読み返すようなことはなく筆が進むようになりまして。

それでも、途切れ途切れになり進みません。

そんな折、いつもお世話になっている平松産業の平松社長が開催した会に出席しました。

そこで会の終わりに、「若崎さん、来月の会までに実行することを約束して、出来なかったら罰金なんだけど、何にする?」

「えっ、そんな会なんだ」

丁度筆も進んでいなかったもので、小冊子の完成を約束しました。

こうなったら、やるしかない。

正月を当てるしかないお腹をへくることができました。

そして正月一気に最後まで書き上げました。高々40ページほどですがそれでも完成したことは私にとって自信に繋がります。

まだ今の時点では、再校正を書かなければなりませんが、この二ユースターが届く頃には、完成していると思います。

そして、この「もしも居酒屋の3代目がランチエスター戦略を学んだら」という冊子は、WEB専用です。

登録して頂いた方に、メールが順次届きます。


そのメールを読んで頂いた方に、もれなく無料で提供いたします。

収益を最大化したい通販サイト権向け **ダイレクトマーケティングセミナー**

やずやの秘密とランチエスター成功事例50連続!!

限定50名

【日時】2011年3月30日(水) 14:00～17:00(受付開始13:30)
 【会場】愛知県産業労働センター(ウイंकあいち) 907(小会議室A)
 【参加費】3,500円(税込)



第一講師 前野 智純 第二講師 栢野 克己

一部 『一点突破の単品通販：今日からできるタントツ化マニュアル』

【講師】(株)エクストラコミュニケーションズ

代表取締役社長 前野 智純

一部 『やずやの秘密とランチエスター成功事例50連続』

【講師】(株)インタークロス 代表取締役 栢野 克己

日時 2011年3月30日(水)

14時～17時(受付開始 13時半)

場所 愛知県産業労働センター(ウイंकあいち)

ここまでお読み頂いた方は、お解りになると思いますが

ランチエスター戦略を知らない方、そして私のことを知らないネ

ットユーザーの方向けのサービスです。

皆さんは、新しいお客さんの見つける仕組みを毎年いくつぐらい実験されますでしょうか。

マーケティングに成功する唯一の方法は、実験の繰り返しです。皆さんの成功レポート楽しみにしています。

さてヒントを頂いた栢野さんが、3月30日に講演をされます。ランチエスターの社長塾塾長の前野智純氏とダブル講師です。

申し込みはホームページにて
「excom やずや」で検索

私はいついてドラッカーと出逢った

私が天才コンサルタント・ドラッカー先生の名前を聞いたのは、20年以上前のことです。自己啓発の勉強会に参加していた頃、その中に経営者の方から「ドラッカー」という言葉を聞き、本を紹介して頂いたのが最初です。

当時は、ある会社のシステムエンジニアをしておりましたので、経営には全く興味がなく、本のタイトルさえ覚えていません。

それから10年以上経ってから、名古屋で講演があるというのを聞きました。

しかしこのときも残念ながら、出席することもなく見逃してしまいました。

今にして思えば、なんと勿体ないことをしたんだろうと悔やんでいます。

余談ですが、私は根っからの積極的人間ではないので、そういうことがよくちよくあります。

例えば相田みつを先生の講演会、ソフトバンク孫正義氏のパーティーなどなんとなく気乗りがせず欠席したものは結構あります。

皆さんは、そういうことはないと思います。いつも積極的な気

持ちを持ち続けることが、チャンスを手らひきつけることです。自分から出掛けるから出逢いなのです。

ドラッカー先生の話に戻りますが、それからまた10年経って、竹田先生と出逢い現在の仕事をしている訳ですが、ドラッカー先生の現代の経営（上）（下）と経営者の条件という本は読んでおかないと経営を語るの、失礼だと聞かされて直ぐに購入したので

す。

ところが、この本が難解でどうにも理解が出来ません。結局ほとんど頭に入らずじまいでした。

その後しばらくドラッカー先生のことは忘れていましたが、竹田先生から「明日を経営するもの」を紹介されて読むことにしました。その本が凄かった。

昭和35年に書かれたものなのに、今でも通用するところがビジネス出てくるのです。言ってみればこのときが、本当の出会いだったと思います。



6冊持っていますが、どれも難しい

次に読んだ本も、竹田先生からの薦めでしたが「ドラッカー経営名言集」です。

この本も古い本で昭和42年に書かれたものです。ただこれは日本人が書いたものです。

この本は、本のタイトル通りドラッカー先生の名言を集めてありその言葉の下にどの本に書かれていたのか出処が明らかになっています。数あるドラッカー先生の本の中から、自分はどの本を読んでいたらいかがが解ります。

内容を少しご紹介しますと、

「労使の衝突において根本的な問題は、賃金をコストとみなす企業体と、賃金を所得とみなす従業員との衝突にあるのである。正確にいうならば、真の問題は、経済的なものではなくて、賃金の本質および機能をめくった問題なのである。

すなわち、企業体の要求と従業員の要求、いずれもが賃金の機能を定めるために基礎とされるのである。では、賃金はもともと、生産過程において消費される財貨への支払として計上する当期費用であると考えらるべきなのか？それとも元来が、生産上の人的資源を保存し増加させる未来費用なのであるのか？」（『新しい社会と新しい経営』）

難しい文章で、さらりと読むと何も頭に残りません。でも何度も読み返すと深い内容です。

労働力は社会資本からの預かり物で、その預かり物を今以上に成長させお返しする。

よくよく考えれば、会社がお金を出して小さいときから面倒をみて学校卒業するまで育てていたとしたら、どれほどのお金がいるんでしょうか。

それだけでも、大変な難しいことで、その人たちの中から自社に合った人材を見つかるだけでよいわけです。

こういう見方をすると社員の募集や教育に対する考え方も変わってくるのではないのでしょうか？

ドラッカー先生の本は繰り返し何度も読まないし解釈が出来ません。さらに自分の会社に応用していくには時間が掛かりそうです。竹田先生もドラッカー先生の本をアナウンサーに頼んで録音して繰り返し聞いたそうです。うなずける話です。

ドラッカーのご興味がある経営者の方にお薦めするのは「ドラッカー経営名言集」です。でも中古本で2千5百円にも成ってしまっています。

ドラッカーを小さい会社に応用する法

ドラッカー先生の本は、難解ですが経営の本質を理解するにはとてもいい教材です。

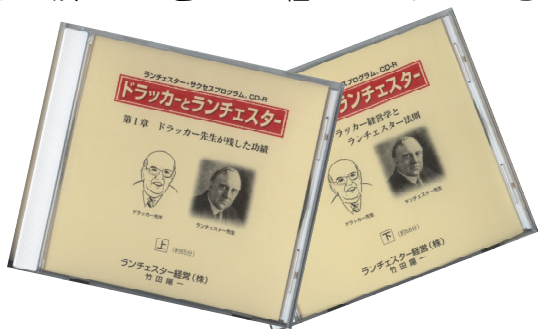
しかし私のような一人でやっているところに適用するには問題もありません。

その一つ目が経営規模による違いです。ドラッカー先生自体社員が1万人以上いる会社を中心に活躍された方で、しかもその書籍の中で100人以下は会社にはならないような記述もあります。

小さい会社が勘違いして、社長の役割をテレビに出てくる重役のつもりでいたらあつという間に会社はなくなってしまう。

経営の大小で変わる社長の役目を説明していません。

2つ目は、マーケティングを構成する大事な要因を説明していない



CD2 巻2時間 13分テキスト無し
本を読むのがちょっと苦手と思われる方に最適です

ことです

このあたりは天才ドラッカーからすると知っていて当然ということだと思えます。マーケティングはアメリカから入ってきたもので、日本では理解もさまざままで明確に説明されていません。

最後は戦略の詳しい内容を説明していないということです。

これもたぶん知っていて当然と言うことだと思えますが、戦略と戦術を取り違えると小さい会社は命取りです。

社長の役割でもっとも大切で、一番最初に取り掛からなければならぬのが戦略実力を上げることです。

これらを解りやすく説明されていないのです。

他にもあると思いますが、今回ランチェスター経営の竹田先生がドラッカーとランチェスターというCD教材でその内容を明らかにしてくれました。CD教材ですので、本の苦手な人、まとまった時間が作れない人に最適です。

詳しくは同封のパンフレットをご覧ください。

									回覧
--	--	--	--	--	--	--	--	--	----

編集センター システム岩崎
 連絡先 TEL 059-398-0123 FAX 059-398-0153
 発行日 二〇一一年二月二五日