

★中小零細企業の人材とは“社長さま自身”。人材教育はまず社長さまからされるのが正しい順序です

～経営を成功させるコツは2つ。「コツコツ」～ 「戦略カードを使った3ヵ月実行計画」

年末
特別編

こんにちは。

戦略社長塾・事務局の妹尾です。

イエローハットの創業者である鍵山秀三郎さんが成功のコツは、2つあると仰いました。

それは「コツコツ」です。竹田ランチェスター戦略でいうと「時間戦略」が「コツコツ」に相当します。「コツコツ」と実行力を高めるには、社長さんに必要な弱者の戦略を元に作成した行動目標を毎日、継続することです。

今回は、「戦略カードを使った3ヵ月実行計画」を作ります。

来年の計画に、是非お役立てください。

前回、勉強会に参加された方のご感想

- ・ 具体例などを挙げて説明していただき、理解しやすいと感じました。自社に持ち帰り、差別化、一位づくりについて話し合い戦略・戦術におとしていきます。
- ・ 損保・生保の仕事では、地域戦略と差別化がとても必要であるという事が良く理解できました。
- ・ ちょうどタイミングよく、社内で差別化について話をしていたので、今日の勉強会は非常に気付きの多いものでした。

《この勉強会で得られること…》

- ランチェスター戦略の理解が進む(マスターも可能)
- 「弱者必勝の戦略」で競争力が強くなる
- 少ない経費で業績向上につながる方法がわかる

2015年12月「いばら・ふくやま戦略★社長塾」の予定

【井原】平成27年12月15日(火) 19:00～21:00 定員4名様

せのお事務所(井原市岩倉町1081-1) ※場所がわからないときはお電話ください。
(県道34号線「夫婦池」点滅信号で小さい池の方へ曲がる。曲がった後、右方向へ200m坂を上る)

【福山】平成27年12月17日(木) 19:00～21:00 定員5名様

福山市市民参画センター(福山市本町1-35 JR福山駅北歩6分・敷地内に無料駐車場有)

【参加費】お一人様 税込み2,500円 (当事務所の顧問先様は、半額の1,250円)

★お申込み:各開催日の前日まで。メールまたはFAXでお申込みください。(下記参照↓)

ご注意:この勉強会は「戦略★名人」に1回以上、参加されたことのある方のみ限定です

塾長の妹尾です。
3ヵ月実行計画を作成しましょう。



「戦略社長塾って、なに？」

ランチェスター経営(株)製作のDVDを教材に、参加者全員で観賞し、適宜、進行役からの解説を聞きながら、

お互いに意見交換をするなかで気づきを得る「相互学習」の場です。

(当日、竹田先生は会場に来ません。)

ランチェスター経営(株)公認「戦略★社長塾」
(せのお社会保険労務士・行政書士事務所)

〒715-0016 岡山県井原市岩倉町1081-1 TEL0866-63-3213

●ホームページは「せのお事務所」「ふくやま社長塾」で検

<http://www.senojimu.net>

お申込みは下記ご記入後、今すぐ!
お申込み専用 FAX0866-63-3214

メールの場合下記事項を入力して送信

※HPからもお申し込み可能です「せのお事務所」で検索

メール info@senojimu.net

お名前	
緊急時 TEL	
Mail	
FAX 番号	
テキスト	要 ・ 不要

★戦略とは「何をやらないか」を決めること。決断とは「決めて断つ」こと



月刊 戦略★社長塾

第 53 号

平成 27 年 (2015) 12 月号

今回は広島県北部・ウィー東城店で店長をされているサトー商事代表取締役・佐藤友則さんにインタビューする機会を得ましたので、そのときの内容をお伝えします。

「過疎化地域に新しい可能性を見出す本屋」ウィー東城店 店長 佐藤友則さん



「戦略」という言葉を使うと、ウィー東城店店長の佐藤友則さんから本意とは違うとお叱りを受けるかもしれませんが、佐藤さんのされていることは、竹田ランチェスター戦略でいうところの「究極の地域戦略」であると思いました。

私が最初に佐藤さんのことを知ったのは、ある雑誌に掲載されていた記事でした。

広島県北部の町・東城に変わった本屋さんがある、店内には本だけでなく化粧品、エステ、カフェ、隣りには美容室まであり、およそ本屋さんらしくない本屋さん。しかも、年賀状の宛名代行もして、なぜかパソコン修理の相談まで舞い込む、「いったい何屋さん？」と思ってしまう一風変わった、でも、とても楽しそうなお店であるという内容でした。

佐藤さんのお店がある東城町は、人口 8 千人の小さな町です。私も何度か訪れたことがあります。中心部には、それなりにお店が固まっているものの周辺は山に囲まれた緑豊かな場所です。

当然、お年寄りが多く、前述の年賀状の宛名代行も筆圧が落ちて、文字が書きにくくなったお年寄りから相談されたことがきっかけだったそうです。

竹田ランチェスター戦略の語録に、「地域戦略では「売りたいものより売れるもの」という言葉があります。この言葉が佐藤さんの本意と会うとは思いますが、戦略的には原則どおりのやり方をされている「地域戦略のお手本」といっても過言ではありません。

店内にある化粧品店は元々、佐藤さんのお母さんがされていたようですが、その奥のエステはお客さんからの要望により始められました。

隣りの美容室は、(元)美容師の奥さんがされていますが、最初は佐藤さんのお母さんの化粧品店を手伝っていたとき、奥さんがお客さんの髪を直してあげていると、「美容室でもしたらいいのに」という言葉がきっかけでした。

店内のカフェもそうですが、とにかくお客さんの声に素直に耳を傾け、できそうであればやってみるという佐藤さんの取り組み方は、「究極の地域戦略」と言わざるを得ません。

私がお店にお邪魔したとき、お客さんが来られて「コピー用紙を 15 枚だけほしい」と言っている場面にたまたま遭遇しました。

いやいや、コピー用紙 15 枚だけだなんて、普通一梱包 500 枚なんだからバラ売りは無理でしょう、と内心思っていたら、店員の方が「いいですよ！」と、あっさり応じておられたのにびっくり。

後でうかがうと、ポケットティッシュを 1 個だけ販売したこともあるとか。

そのような接客対応なので、本屋さんなのに、パソコン修理の相談に訪れるお年寄りの方もいるそうで、それに親切に対応される佐藤さんの姿勢に脱帽ものです。

来店型の業種は、とにかくお客さんに足を運んでいただき、接触頻度を増やすことが大事です。

この視点からも佐藤さんの行動は、「経営の原則」どおりであると思いました。

製作・発行

当事務所はランチェスター経営公認「戦略社長塾」です
せのお社会保険労務士・行政書士事務所

〒715-0016 岡山県井原市岩倉町 1081-1 TEL0866-63-3213

●ホームページ「せのお事務所」「びんご社長塾」検索

お問い合わせは事務局「せのお」まで、お気軽に♪

0866-63-3213