

## 『経営者の学校』では、こうやって経営を学びます。

『経営者の学校』では、いくつかの勉強会を定期的に開催しています。どれを受ければよいか分からないという方は、まずご自身の課題を明確にしましょう。それには、経営の全体図から見直す必要があります。今回はこれらの説明と、それに基づくセミナーのご紹介をします。

### ◀ 経営の実行手順を頭に入れていませんか? ▶

経営の実行手順は、次のように考え、進めていきます

願望	企業として成功する、という強い意志が原動力となります。
目的	何のためにするのか。中小企業の目的は「お客様づくり」です。
目標	目指すところはどこか。「小規模1位」を目指します。
戦略	強者の戦略と弱者の戦略あり。中小企業は徹底して「弱者の戦略」を。
仕組	誰にでもできて、利益が上がるシステムを構築します。
教育・訓練	現場でいかに実行できるか。従業員に浸透させます。
戦術	日々繰り返す活動のこと。多くの企業が戦術だけにとらわれがち。
情報	常にアンテナを張り、新しいチャンスを探していきます。
革新	より良い方向へ変えること、チャレンジすることです。

このうち、目的から教育・訓練までの「広い意味での戦略」は社長が考えて実行することであり、そのウエイトは86%を占めます。さらに従業員30人以下の企業では、戦術の大部分も社長が考えるので、社長の役割は100%に近くなります。つまり中小企業では、社長の実力が会社の業績を決めるということです。

### ◀ 経営の構成要因を見直していますか? ▶

経営の構成要因は、商品、客層、地域、営業、顧客、組織、資金、時間。経営の8大要因とも呼ばれます。

中小企業はまず、商品を決め、客層を選び、営

業地域を絞らねばなりません。次に営業対策として、攻めの姿勢で新規客を開拓します。チラシやプレスリリースなどは営業対策にあたります。また顧客対策も重要で、守りの姿勢で既存客を維持します。お客様ハガキやニュースレターは顧客対策にあたりますね。そして、これら全ての経営活動を行なう上で必要なのが、組織、資金、時間の3つの要因です。

これら構成要因の一つ一つについて、経営の実行手順が当てはまります。徹底して弱者の戦略で取り組み、全ての構成要因に一貫性をもたせることで経営効率が上がります。

### ◀ 学ぶべき課題は、人によって異なります。▶

『経営者の学校』では主に3つの勉強会を開催しています。経営の実行手順と構成要因を組み合わせると、経営の全体図ができます。まず全体図をしっかりと学ぶ必要がある場合は「天神成功塾」をお薦めしています。経営の構成要因について丁寧に取り組みたい方には「ランチェスター社長塾」で一つずつじっくり学んでいただけます。さらに、営業対策や、顧客対策について専門的に学びたい場合は「実践セミナー」をご案内しています。また、経営の原動力となる願望が足りないと思われる方には、「モチベーションアップ」のためのアドバイスをさせていただくこともあります。

経営者には、それぞれの課題があります。ご自身が力を入れるべき課題に応じて学び、成功を収めてほしいと切に願っています。

山内経営コンサルティング事務所

代表 **山内修**



## ♡ 心が元気になる話

### 100億円企業になるには…

先日、伊万里信用金庫様が開催する「しんきん経営塾」で講演をさせていただきました。伊万里信用金庫様は30年も前からランチェスター経営を勉強され、地元で根強い信頼を得ている金融機関です。

さて、私は伊万里に気になる企業がありました。昨年、東京証券取引所に一部上場した100億円企業のアイ・ケイ・ケイ株式会社です。ここも20年以上ランチェスター経営を学んでいて、伊万里迎賓館のほか「ララチャンス」という名の庭園風結婚式場を全国に展開しています。全国といっても地域戦略を見事に実行した展開です。そもそも伊万里は人口5万人ほどで交通の便も悪い、小さな町。このような土地には大手企業は攻めてこず、地域No.1になれる確率が高いのです。アイ・ケイ・ケイは地域戦略を活かして伊万里でNo.1の結婚式場になり、その後、全国の伊万里と同じくらいの規模の町に進出し、地域No.1を獲得していきました。決して福岡市の真ん中や東京には進出しないところが、ランチェスター経営を熟知している証拠です。

伊万里信用金庫様の理事長は、私の宿泊先にアイ・ケイ・ケイが経営する伊万里グランドホテルを用意してくださいました。私は興味津々でチェックイン。ロビーで美しい花に迎えられ、ラウンジでは無料でコーヒーが飲み、2階には図書コーナーもありました。社長が勉強したであろうマーケティングの本がズラリと並んでいました。

食事も美味しく、充分満足させていただいて、翌朝チェックアウトした時のこと。とても寒い朝でした。私はフロントで「駅まで歩いていけますよね?」と尋ねました。すると「お送りしましょうか?」。「タクシーですか?」「いえ、うちのスタッフが…」。次の瞬間、一人の若い女性スタッフが小走りで玄関に向かい「お客様、どうぞ」と案内してくれました。そのまま女性スタッフの運転で、私は駅まで送り届けられました。まるで知り合いの家に泊まった帰りのような感覚でした。経営手腕もさることながら、こんな自然なおもてなしがスタッフに浸透していることが、100億円企業になった所以なのだと、改めて感心させられた出来事でした。



## スタッフ日記

～花見の思い出～

### 中村優子

子どもの頃、家に花見をする習慣がなく、生まれて初めて花見をしたのが3年前になります。友人数人に誘われて各自でお弁当を用意し、昼間の公園にシートを敷いてのんびり過ごしました。桜の花に囲まれて、本当に幸せな気分を味わいました。それ以来、花見をしないと損をするような気になり(笑)、毎年、家族や友人を誘って花見に行くようになりました。ただ一つ残念なのは、わざわざ訪ねて行ったお花見スポットに広いシートが敷いてあり「〇〇会社、5時より使用」と貼り紙がしてあることです。誰かいるならまだしも、無人なのに他の人に花見をさせないなんて…あれだけはいただけないですね。



前号の『山内経営ニュース』を読まれた方々の感想をご紹介します。

●初めてじっくり読ませていただきました。「心が元気になる話」で紹介された、ある結婚式場の経営計画書のエピソード、読んだ後で涙が出ました。「お客様との絆づくり」のために、社長と従業員が同じ方向性を持ち、夢のある経営をされていて、素晴らしいと思いました。弊社も参考にさせていただきます。(梶原亮司様)

## 編集後記

『山内経営ニュース』を作る際、私はこれまで自分が勉強してきたテキストを開かず、内容を考えるようにしています。テーマを決めたら、ホワイトボードに図や言葉を書き込んでみます。ランチェスター戦略には決められた定義や数値、計算式などが多いですが、どれだけ頭の中に入っているか、おさらいを兼ねて書いてみます。長い間やってきた甲斐があって、今では一言一句間違わずに書くことができます。皆様のお役に立てる読み物をと始めたニュースレターですが、自分にも良い復習となり、毎回、有意義に作らせてもらっています。(山内)

山内経営コンサルティング事務所

〒810-0001  
福岡市中央区天神4-8-2天神ビルプラス8階  
TEL:092-718-9500 FAX:092-724-4666

ホームページ **山内経営**