

わんとうーわん

121わくわく新聞！

発行：ワン・トゥー・ワン 〒462-0844 名古屋市北区清水 3-4-18
コンサルティング TEL 052-916-7108 Mail 121con@mbr.nifty.com

平成 29 年 1 月号

ひとりごと

明けましておめでとうござ
います。本年もよろしくお願
いいたします。

さて、昨年は大きなニュー
スがいろいろとありました
ね。トランプ大統領選勝利、
小池都知事の誕生、ポケモン
GOファイバー、ピコ太郎 P
APP 動画の世界的ヒット、
リオ五輪での日本選手の活
躍、二五年ぶりの広島カーブ
の優勝、どれも大きな話題に
なりました。

考えてみると、政治の世界
でも SNS を活用したマーケ
ティングがものをいう時代に
なったことが分かります。ポ
ケモンやピコ太郎に至って
は、予想もしなかった現象で
す。ネットでの情報は沸騰す
る湯の泡のように出ては消え
ていきます。決して振り回さ
れないことが大切です。

とはいえ、今後 AI や VR
のデジタル技術が世の中を変
革していくことは間違いあり
ません。そんな変化を今年も
楽しみたいと思
います。



今月の格言

日に新たに、日々新たに
また日に新たなり

新年にふさわしい言葉です。「大学」とい
う中国の春秋戦国時代に著された難しい
本に載っています。

意味は説明するまでもないでしょう。毎日
新たな気持ちで新たな学びを続けていくこ
とで、自分も成長し周りにもいい影響を及ぼ
していこう、と言っているわけです。

実は「大学」は作者が特定されていま
せん。孔子の弟子の曾子によるものだとも、孫
の子思によるものだともいわれています。宋
の時代に、官僚試験のテキストである四書
五経の一つとなった重要な書物です。たっ
た 1753 文字でしか書かれていませんが、そ
れだけに奥深い内容です。基本的にはリー
ダーや経営者の心得を著わしています。

これを機会に、新たに読み返してみました
が、やはり難解で歯が立ちません。

ウメの事件簿：記憶にありません

学生の頃、いろいろなアルバイトをしました。ピアガ
ーデンのボーイ、郵便配達、ホテル宴会係、百貨店の
店員、交通量調査、チラシ配り…。どれも 1 日から 1
か月の短いバイトでした。運動クラブに入っていたの
で、長期間のバイトは無理だったのです。

それでも、一度だけ 2 か月間、夕方のアルバイトをし
たことがあります。「食事付き」という募集広告につられ
ていったのが、うなぎ屋でした。「うなぎがいっぱい食べ
られる！」。さすがに甘ちゃんでした。2 か月間、夕食
は食べさせてもらいましたが、ほんの少しのおかずとご
飯だけ。ついにうなぎにはありつけませんでした。

そんなうなぎ屋さんで働いていたある日、同じクラブ
の一番かわいい女子部員がお店にやってきました。私
を激励に来たようです。席について注文をしてくれま
した。私はついいい格好をしようと思い、余裕を見せな
がら女子部員のところに膳を運びます。そのときです。

ガチャーン！

女子部員に膳をひっくり返してしまったのです。店長
があわてて飛んできます。恥ずかしいやら情けないや
ら、その後のことは全く記憶にありません。

今月のトピック

経営士になりました

人生には転機というものがあります。今年は、私にとって一つの転機になるかもしれません。

実は、今年の終わりに「経営士」の資格をとることが出来たのです。いえ、難関試験を突破したということではありません。推薦による審査に合格しただけです。

たまたま、経営士会のベテラン理事の方とのご縁が出来たことがきっかけでした。お話をするうちに「梅本さんくらいの経験と実績があれば、本部に経営士として推薦しますよ」とおっしゃっていただきました。その後、とんとん拍子に話が進んでいって、あっという間に審査に通り、合格ができてしまいました。縁とは不思議なものです。

経営士会には、実績のあるコンサルタントの方たちがそろっています。この機会を活かして、夢の達成のために頑張っていこうと、決意を新たにしているところです。



業界データ

2015年スポーツシューズ市場(メーカー出荷額)

	金額 (昨年比)
1. スニーカー	1,099 億円 (+15.2%)
2. ランニング	674 億円 (+9.5%)
3. ウォーキング	453 億円 (▲7.4%)
4. アウトドア	295 億円 (+0.3%)
5. サッカー	209 億円 (+0.9%)
6. 児童・幼児向け	181 億円 (+14.4%)
7. ゴルフ	123 億円 (+12.5%)
8. 野球・ソフト	98 億円 (▲5.6%)

(出典：矢野経済研究所)

ビジネス理論あれこれ

ランチェスターの法則

ランチェスターの法則は、英国の航空工学者F.ランチェスターが、第一次世界大戦の空中戦による飛行機の損害状況を研究して確立した法則です。武器の性能が同じであれば必ず兵力の多い方が勝つ、という考え方が基本になっていて、第一法則と第二法則があります。

この法則を経営戦略やマーケティングに応用したのが、ランチェスター戦略です。そこでは、第一法則を弱者の戦略とし、第二法則を強者の戦略と位置付けました。

弱者の戦略は、独自性を打ち出して他社との差別化を図り、ターゲットを決めて一点突破を行う戦略です。中小企業がとるべき戦略といえます。一方、強者の戦略は、持てる経営資源をすべて動員して有利な展開に持ち込むという戦略です。大企業がとる戦略ですね。

とても分かりやすい戦略なので、多くのコンサルタントや企業が研究し採用しています。

お知らせ

いままで、小冊子を30タイトル作成しています。スポーツ店経営実践塾の会員様だけにお届けし、非売品としていましたが、既刊分につき一般販売をすることにしました。内容はホームページにアップしますが、購入をご希望の方は私宛ご一報ください。

編集後記

新しい年が始まりました。毎年、年の初めにはさまざまな決意をし、あれこれと計画をめぐらします。今年は雑事に追われることなく「日々新たに」実行をしていき、経営コンサルタントとしての成長を目指します。それが一番の決意です。(編集長：梅本泰則)