

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 2 月号

ひとりごと

トランプ大統領が誕生しました。メディアから伝わるその姿は、まるで暴君です。明らかにアメリカは病んでいます。貧困や格差をなくすのは政治に求められていることです。国民は貧困や格差を政治のせいだけにしてはいけません。自分の不幸や苦しみを世の中のせいによれば、ますます不幸や苦しみを招くこととなります。

他人と自分を比べ、妬むからそうなるのです。今のアメリカ人は、そんな人たちが特異な人物を大統領におしあげたのでしよう。いずれ、この人たちは政治に裏切られることになりそうです。周りや他人のせいにしていく限り、幸福にはならないからです。

政治が解決してくれるわけではありません。解決できるのは自分自身なのです。そして、お互いに見合っているだけでは国は良くなりません。その点、日本はまだましだと言えるでしょう。



今月の格言

知、仁、勇の三者は
天下の達徳なり

中国の四書の一つ、「中庸」にある言葉です。「徳の中でも、とりわけ重要な徳は、知、仁、勇の三つである」と言っています。

「知」とは、深い読みのできる能力、ものごとを適切に処理できる能力のことです。「仁」とは、相手の気持ちや立場に立って考えること。「勇」は、文字通り勇気です。決断力と言っても良いです。

この知、仁、勇の備わった経営者やリーダーであれば、きっと物事はうまくいくでしょう。今まで私が出会った人々の中にも、そんな人は何人かいます。彼らは、いつも堂々として見えます。そして、自然に引き付けられていく感じでした。

そして、孔子はこう言っています。「知者は惑わず、仁者は憂えず、勇者は懼(おそ)れず」。私の好きな言葉の一つです。

ウメの事件簿：不採用で結構です

54歳の時、私は会社をクビになりました。人生二度目のハローワーク通いです。

年齢もあって、なかなか仕事が見つかりません。やっと面接にこぎつけても、結局は不採用です。3カ月が過ぎ、さすがに焦ってきました。

そんな時です。スポーツ用品の輸入販売担当者募集の文字が目に入りました。これは私にうってつけだと思い、早速応募したところ、面接が出来ることになったのです。いそいそと出かけて行くと、役員の方との面接が始まります。ところが、話が進むと、どうも採用条件と仕事の内容が違うのです。輸入販売以外に、これもあれもやって欲しいと言われます。

一時間ほどの話が終わった後、私は「不採用で結構です」と伝えました。採用条件の範囲内での仕事ならばできますが、それ以外は難しいと感じたからです。残念ですが、今回も仕事にはありつけませんでした。

そう思って、家路を急いでいた時です。携帯電話が鳴りました。「梅本さん、明日もう一度お話出来ませんか?」。先ほど面接をした役員からです。結局、最初の条件で採用していただくことになったのでした。

今月のトピック

かちがわ大学

かちがわ大学をご存知でしょうか？愛知県春日井市勝川町にある大学です。

いえ、大学とは言っても、本当の大学ではありません。経営者や社会人の方のための勉強サークルです。

この大学の学長が毛利京申（たかのぶ）氏です。先月、毛利学長とお酒を飲む機会があり、あらためてそのお人柄に感銘しました。毛利学長は経営コンサルタントとして活躍をされていますが、実は波乱万丈だったようです。

その一つがホテルの事業再生です。30代の頃に名古屋市のある有名なホテルの経営を引き継ぐことになりました。ところが、この年商8億円のホテルは、その時93億円の負債を抱えていたのです。常識で考えれば、経営を引き受けるのに躊躇しますよね。それを、毛利先生はわずか2年で立て直したといいますから、並みの手腕ではありません。

以来、再建依頼が絶えないそうです。



業界データ

2016年プロ野球入場数(セントラル)

	入場者数	1試合平均
1. 巨人	3,004 千人	41,724 人
2. 阪神	2,910 千人	40,994 人
3. 広島	2,157 千人	29,963 人
4. 中日	2,058 千人	28,991 人
5. DeNA	1,939 千人	26,933 人
6. ヤクルト	1,779 千人	25,065 人
合計	13,849 千人	32,282 人
(参)2015年	13,511 千人	31,494 人

(出典：NPB 公式サイト)

ビジネス理論あれこれ

マーケティングミックス(4P)

経営戦略を作るとき、「何を」「どのように」提供するかを決めます。「どのように」とは「価格・流通・プロモーション」の方針のことです。この「製品(Product)、価格(Price)、流通(Place)、プロモーション(Promotion)」の4つの組み合わせのことをマーケティングミックスと言います。

1960年に米国のマーケティング学者E.マッカーシーが唱えました。そして、その頭文字をとって「4P」と略されます。つまり、マーケティングミックスとは、4Pのそれぞれにおいて、どんな方法を選択していくかという戦略を決めることです。

最近では、「顧客価値(Consumer value)、顧客にとっての経費(Customer cost)、顧客とのコミュニケーション(Communication)、顧客利便性(Convenience)」の頭文字をとった「4C」を、マーケティングミックスとされることもあります。

お知らせ

今月は3回セミナーを行います。その内2回は東京で、1回は茨城県で行います。そして、2月18日(土)14:00~15:30のセミナーは「起業家が知っておくと良い、顧客獲得法と増加法」。会場は東京のNATULUCK飯田橋東口駅前店2階小会議室Bです。

編集後記

事件簿の輸入販売業務で入社した会社には、3年近く勤務しました。従業員30名ほどの中小企業でしたので、その実情を目にしながら、実に面白い経験をする事ができました。とにかく毎日ドタバタ事件の連続です。その話はまた別の機会にでも。(編集長：梅本泰則)