



## 今月のトピックス

1. 社長室から、こんど~です
2. 経営まめ知識「ブルー・オーシャン戦略Ⅱ」
3. 顧問先様のご紹介
4. “お客様ご紹介キャンペーン” 実施中!



## 社長室から、こんど~です



桜の時期も終わろうとしています。皆様お花見は済まれましたでしょうか？ 今年はやかったうえにお休みの度にお天気が悪く、お花見出来なかった人も多いのではないのでしょうか？ 私は会社の隣の桜で満足していました。

今月は経営者（中小企業）について考えてみたいと思います。私事ではありますが、平成16年の4月1日に社長と言う役割を頂いてから、5年が過ぎました。この4月から6年目に入ります。振り返ってみると、無我夢中だったと言うのが本音です。よくやってこれたなあ~と思います。それもこれも周りの皆様のお蔭と、ただただ感謝するばかりです。特に社員の皆さん、ありがとうございます！

先日、ある会社が調査した結果をまとめた本を読んでいたところ、トップの人格・信頼を高めると言う見出しに目が留まりました。

この本によると、社員の勤労意欲を高める上で何が一番重要なのかを問うたところ、最も多かったのは「トップの人格・職見・能力」だったとのこと。また勤労意欲を低下させる要因は「経営者や上司への信頼感を無くした時」とのこと。それなら、どういう経営姿勢のトップが社員の信頼を勝ち取り、やる気を高めるのでしょうか。その項目は31項目もありましたが少し上げてみると

- 仕事がめっぽう出来る人
- 的確な指示アドバイスをしてくれる人
- 決断力がある人
- 任せてくれる人
- 聞く耳を持っている人
- オープンな人
- 公平にみれる人
- 誠実倫理感がある人
- 努力家勉強家
- チャンスを与えてくれる人
- カゲ・ヒナタがない人

など、どれもごもっともと思うことばかりでした。自分に当てはめてみたとき、出来ているのだろうかと思いながら読み入ってしまいました。その最後に、自らの引き際を知っている人と言うのがありました。

これはとても難しいことですが、私は10年と決めています。あと5年頑張っ、次の人に引き継ぎたいと考えています。今頑張ってくれている社員みんなにチャンスを与え、社長と言う役割を引き継いでくれる人を育てたいと考えています。100年続く企業を目指し、リーダーとしてまた新たな気持ちになり、自分だけではなく周りを見て、今だけでなく未来を見つめ、お金だけでなく本当の幸せとは何かを問いながら、6年目に入ります。

まだまだですが、どうぞご指導いただきますようお願いいたします。ありがとうございました。

(株)大成経営開発社長 近藤 記



## 経営まめ知識「ブルー・オーシャン戦略Ⅱ」

いま八代事務所です。八代・熊本は桜が満開を過ぎましたが、黒川温泉はまだ5分咲きでした。東京は今が満開ではないでしょうか？ 人間は心理的に気候に左右されがちですが、桜の季節は毎年いいですね!! 景気が悪くても、いつも春の気分で、ポジティブに仕事をしたいものです。



今月は、先月の続きで『ブルー・オーシャン戦略』の①具体的導入事例 ②戦略へのアプローチの仕方 ③バリュー・イノベーションについて考えてみたいと思います。

ブルー・オーシャン戦略の①具体的導入事例として参考になるものは色々ありますが、サウスウエスト航空の低運賃飛行・NTTドコモのiモード開発・ユニクロの商品開発・理容業界QBハウスの1,000円カットなどです。先月3月号のレッド・オーシャン戦略とブルー・オーシャン戦略の比較表を確認してください。事例として分かりやすい様に世界的に有名な事例を列挙していますが、私たち中小企業も導入することが出来ます。

- サウスウエスト航空  
⇒低運賃飛行
- NTTドコモ  
⇒iモード開発
- ユニクロ  
⇒商品開発
- QBハウス  
⇒1,000円カット

次に②戦略へのアプローチです。自社商品の販売を決定づける項目、つまり戦略キャンパスへのアプローチの仕方によって成否が決定します。既存の戦略キャンパス分析とブルー・オーシャンによる戦略キャンパスを引き直すことにより如何に戦略キャンパスを捉え、事業戦略としてキャンパスを追加する事とそれをそぎ落とすかに全てがあるみたいです。

また、③バリュー・イノベーションとは、ブルー・オーシャン戦略により競合他社を打ち負かすのではなく、戦略キャンパスとその戦略ロジックによりお客様や自社にとって価値を大幅に高め、競争のない未知の市場空間を開拓することによって競争を無意味なものにします。

ぜひ皆様も、このブルー・オーシャン戦略を導入してください。多くの企業が導入しています。自社の強みを生かすオンリーワン経営。戦わずして勝つ孫子の経営哲学。情報化社会のスピード経営。経営資源の選択と集中。などと相通じるものがあります。興味がある方は、グーグルやヤフー（インターネット）で『ブルー・オーシャン戦略』で検索してください。詳細な情報が掲載されています。必ずや参考になると思います。



私には、ブルー・オーシャンが見えているみたいです。ぜひ顧問先の皆様とともにブルー・オーシャンを泳ぎたいものです。



(創業の地・八代事務所にて  
大成経営コンサルティンググループ 会長石本 記)

## 顧問先様のご紹介「平家屋様」

今回ご紹介させていただくのは、(株)平家屋様です。平家屋様は、鶴屋百貨店をはじめ、九州各地及び広島百貨店の食品売り場（いわゆるデパ地下）でお惣菜を販売されています。

ここ5年程の主力商品は、煮しめ万十。田舎料理の煮しめをふかふかの皮で包んだ万十です。簡単に言うと、中華まんの和風バージョンって感じ。田舎料理である煮しめが手軽に食べれるということがグッドアイデアです。



とーっても明るい本田社長様デス

平家屋様が商品を開発していくうえでのキーワードは、**食育**。煮しめや惣菜など、本来の日本人らしい食事をしてほしいというお話には、私たちが忘れかけている“食べる”ということの本来の意味を思い直させていただきました。早速、鶴屋に煮しめ万十を買いに行きたくなりました。皆様も是非一度お買い求めくださいませ。



作戦会議中です。まさに白熱！

株式会社 平家屋

「煮しめ万十」

店舗：熊本では鶴屋百貨店と  
熊本空港店などで購入  
することができます！



## “お客様ご紹介キャンペーン” 実施中！

弊社では只今、お客様ご紹介キャンペーンを実施中です。お知り合いの方で、このような方はいらっしゃいませんか？

- ・ これから事業を始めようと思っている方
- ・ 会社経営でお困りの方
- ・ 資金繰りでお悩みの方
- ・ 企業再生をお願いしたい方

などなど、どんなご相談でも承ります。また、ご紹介いただきました方へは、様々な特典をたくさんご用意しております。お気軽にお問合せくださいませ。 **お問合せは、**

**0120-56-5963**

特典たくさん  
ご用意してます！



### 編集後記

春ですね～。弊社も超繁忙期も終わり、少しひと段落しているところです。ぼけーっと腑抜けにならないよう、気をつけなきゃ。。

発行元 (株)大成経営開発 熊本市田井島 1-3-50 TEL:096-377-1101 FAX:096-377-1114