



ランチェスター協会 レポート 第10号

第231回 戦略研究会 報告

2018年1月16日 ランチェスターホール(協会常設会場)

発行
特定非営利活動法人
ランチェスター協会
編集責任者
特定非営利活動法人
ランチェスター協会
インストラクター委員会

～講演～

競争の概念と企業経営の理念

講師：矢野 弾 (やの だん) 矢野経済研究所特別顧問 当協会特別顧問



2018年最初の戦略研究会は、年初の恒例となっております当協会特別顧問の矢野弾先生をお迎えしてご講話いただきました。矢野先生は当会の設立に参加され、長く副理事長を務めていただきました。「調査能力をもって日本の産業に参画する」の創業理念

のもと、ご兄弟と一緒に矢野経済研究所を設立され、日本の調査業の発展に多大な貢献をされました。今回は「競争の概念と企業経営の理念」と題して、時代認識、歴史認識を踏まえた大局的なご講話をいただきました。

○需要の喚起とはコト起こしである。大学卒業後、「人生に卒業なし」「仕事は自分で探す」という御父上の教えにより、矢野経済研究所の前身の会社に入社し、調査業がまだ世の中に浸透していない中、調査ニーズの掘り起こしを行った。

○需要は自ら生み出すもの。国の基幹産業であった繊維に着目して、まずは自主企画で繊維業界の調査を行って企業に提案、業界に精通するにつれて企業から呼ばれるようになってきた。繊維白書の出版を検討していた際に、通産省も同様の出版物を検討していることを聞き、バッティングを避けるため目白の田中角栄通産大臣(当時)を訪問した。直談判して、通産省の下請けとして白書を刊行する交渉に成功、田中通産大臣の序文も得ることができた。しかし、これは自分の功績ではなく、紹介して頂いた賀屋興宣氏(太平洋戦争開戦時の大蔵大臣)の信用によるものである。とおっしゃられます。

○大切なことは原理原則であり、歴史に学び人間に学ぶことである、ロマンを持ち志を持つことでプロジェクトが産まれる。点→線→面→球と、つなげて広がっていくことが重要であるが、点と線で止まってしまうことが多い。例えば、1970年の大阪万博は1200万人の来場計画に対して6000万人来場した。それに対して、1975年の沖縄海洋博は300万人の来場計画に対して145万人であった。前者は新幹線、自動車、自転車、徒歩で行けるが、後者は飛行機と船でなければ行け

ない。沖縄は点、線から面、球まで広げることができなかった。事実に対する認識が重要であり、論理は一貫性が重要である。

○21世紀は心と感性と存在感の時代である。トランプ大統領の唱えるアメリカファーストではたして世界はよくなるのか。今こそ共和党のリンカーンの精神に立ち返るべきである。地球ファースト、人類ファーストで、世界196カ国の人々と知恵を出し合うべきである。

○過剰の中にも不足はある。2020年東京オリンピックに向けての不足は何か。世界の人々に対する、私の笑顔、私の親切が必要なのではないか。

○国内262万社で利益が出ているのは約3割である。少し増えてきたがまだまだである。競争しながらも、ともに悩み、ともに知恵を出して、需要を喚起していくことが必要である。

「冷凍スープを使った繁盛店作り」に一点集中 ランチェスター戦略実践事例報告

当協会認定インストラクター、株式会社オイシード代表取締役の長島昭一よりランチェスター戦略実践事例報告をいたしました。オイシードはラーメン店経営の総合サポートを行っており、美味しいラーメンを作るための、食材・技術・情報(seed)を提供し、繁盛のお役に立つことを使命としています。ラーメン店は全国に約3万店あり、毎年5千店が開業し廃業する高廃業高開業の競争の激しい業界です。オイシードは当初、ラーメン店の全ての悩みに対応しようとしていましたが、弱者の戦略を採用して、「冷凍スープを使った繁盛店作り」に一点集中し、製麺屋や厨房メーカーと組んで顧客への接近戦を展開、成約率を以前の8倍にまで高めました。ラーメンサポート業界のNO1を目指して、ランチェスター戦略を展開しているオイシードの今後の事業拡大が期待されます。



報告者：米澤裕一(認定インストラクター)