



ランチェスター協会 レポート 第13号

第233回 戦略研究会 報告

2018年5月23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～

西武信用金庫理事長が語る「変革期をチャンスにする経営」 ～お客様の立場で業界トップへ急成長～

講師：落合 寛司（おちあい かんじ）様 西武信用金庫 理事長



西武信用金庫の理事長である落合寛司様にご講演頂きました。講演は3部構成で講話を頂きました。

1部では今は歴史的な変革期であり、高くても売れた時代から安くてよいものではないと売れない時代＝デフレになってきている。今の課題としてデフレは企業の経営力を質・量ともに下げてしまっていることであり、そのため中小企業の倒産・廃業が増加傾向のようです。さらに少子高齢化による生産労働人口急減やAIやIOTの活用でAIによる代替の影響が大きくなるという点も懸念されています。今の変革期においても、経営者次第ではチャンスにもピンチにもなりますし、変革期では小が大に勝てる絶好の時でもあるので、変化に対応するチャンスの時でもあるようです。

2部では変革期に対応した経営の取組みとして、西武信用金庫では融資が増加し貸付金として業界トップとなり、A+の業界トップの評価を得られた結果についての話でした。このような結果を得られたのは、原点に立ち返ったことに寄るの大きいとのこと。変化へ対応する上で原点を見極めて変えるもの、変えないものを選択する必要があり、そのような経営判断が今は必要であるようです。取組みとしては、従来の多摩地区だけでなく都心への出店拡大と本業重視の経営をしつつ、お客様センターを設立してお客様の課題解決を外部専門家との連携や活用によるコンサル機能の強化で努めているようです。中小企業の活性化にはいかに専門家などの外部支援組織を有効に活用していくかも必要との事。また信用金庫としての従来機能である協同組織金融を追求するために顧客取引先を守るための取組み(貸倒引当金やファンドによる斡旋、顧客との関係構築)をしているようです。また社内では、定年制の見直しなどの行動改革を実施して現場の活力の強化と意識改革をメインに取り組みしたとのことでした。

3部では中小企業の課題として経営計画がないことが多いために、経営力強化のためにも経営計画の立案の支援が必要であるようです。今後の経営力を強化するために必要な取り組みとしては5つあり、1つは技術力・商品力強化であり、2つ目は収益力の強化。3つ目は社員の潜在能力の活用と外部人材の活用。4つ目は自己資本の強化、最後に5つ目としてAIへの対応をして生産性をあげるものや既存業務で付加価値強化するものが大事との問題提起を頂きました。

ランチェスター戦略実践事例報告

『家業救出作戦としてのランチェスター戦略の活用』

講師：澤田経営道場第4期生 岡本 愛加 様

ランチェスター戦略の実践事例報告として発表がありました。発表者のご実家が大阪で結婚式事業を営んでおり、格安結婚式を提供しているとの事とのこと。しかしながら、ご実家の事業所の周辺には競合が多く乱立し、価格競争でミートされ家業の経営が厳しい状況になった。そこでランチェスター戦略による家業再生戦略を立案して、企業再生に取り組む構想を立てた。



不振の原因分析をするとご実家は弱者の立場であったにもかかわらずに激戦区に参入してしまっていたことやターゲットを絞り切れずにいたこと、強者の戦略である広域戦としての広告戦略を実施してしまっていたことが要因としてあった。

その振り返りの中から今まで手掛けてきた結婚式の事例の中で自社の強みを見出して、弱者の戦略を採用して戦略の実践をしていくことにした。弱者の戦略としては陽動戦と接近戦を選択し、地域を限定していくことで戦略の落とし込みをしていくことを計画しているとの発表がありました。

報告者：吉田 稔(協会認定インストラクター)