

連載 目からウロコがぼろぼろ落ちる

はじめてのBtoBマーケティング

第24回

企業力とは
教育する力

この連載ではBtoB分野のマーケティングを「目からウロコが落ちたように」くっきりスッキリと理解していただき、今すぐ使える手法と発想をお届けします。

昆虫を含む、「脳」と呼ばれる器官を持つ全ての生物には、学習能力があります。しかし、教育する能力というのは人類にしかないといわれています。学ぶだけなら、動物にもできますが、教育は人間にしかできないのです。

例えば、優れた製品をつくっても売る能力が無ければ、開発投資をして他社のためにマーケット開拓をしたに等しい。つまり、努力するほど自社は疲弊し、他社が儲かるという、恐ろしいジレンマに陥ります。このジレンマから脱出するために必要なのが、教育です。

●戦略は「能力」によって決まる

戦略とは、自分の個性を活かして有利な状況を創り出すことを言います。小さくて弱者でも、その小ささを個性として活かせる状況を創り出せば、圧倒的な強者にも打ち勝つことがあります。個性を活かすことによって、競争力が高まります。

しかし、現実には、戦略が優れているのに負ける企業があります。戦略が凡庸なのに、勝つ企業があります。その差は、組織の能力にあります。

●能力の低さは自滅を招く

戦略が優れているのに、実現させる能力が乏しく失敗する。このことは、負ける以上に深刻です。能力の低い組織は、戦略を成功させることができません。その結果、敵に戦略を示し、失敗要因まで教えているのと同じ結果になります。まさに、敵に塩を送っているのと同じです。

戦略を成功させるために不可欠なものは、組織能力です。「組織能力」とは、「一人ひとりの能力の集大成」です。そして、能力を高めるために必要なのが、「教育」です。ですから、企業の競争力とは、教育によって決定づけられているといっても過言ではありません。

●何を教育をするのか

言うまでもなく、社会人になってからも教育は重要です。学校を卒業したままの教育レベルで、企業間競争に勝ち抜くことは絶対にできません。自社の技術・製品・歴史・志・人etc。これらの学校では学ぶことのできない、企業ごとの知識や技能を身に付けて、人

手は人材になり、人財へと育ちます。そうです。企業の個性を学んではじめて、戦略に活かせる能力が身につくのです。

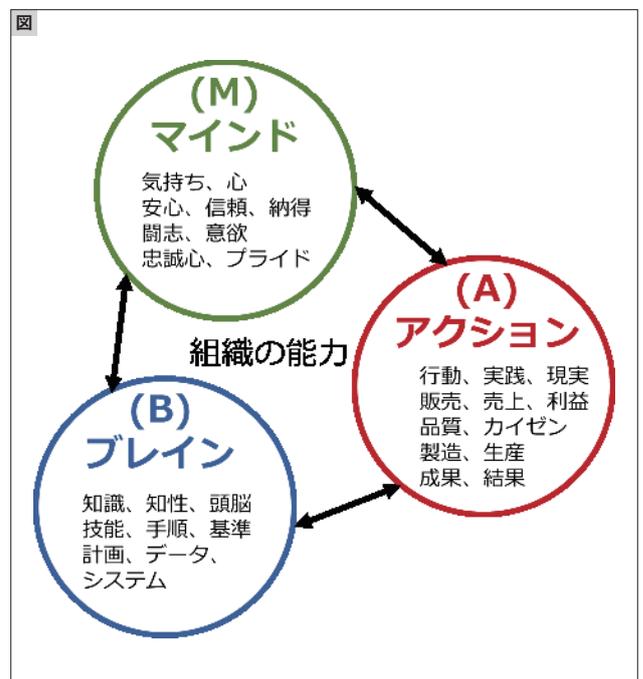
入社三年以内の離職率が高い企業は、教育に不備があることが明らかになっています。そして、それらの企業は、営業利益率も低いという関係にあります。誤った教育をしている企業は、優秀な人材の定着率も低く、利益も出ないという最悪な状態です。

勘違いしてはいけないのは、教育にカネをかけているとかカリキュラムが豊富な事と、教育の充実とは別物です。

企業自らが自社の社員に対して「自社の個性を教育する企画を立て、その教育を実践する企業力」が、儲ける力と密接に関係しています。

●組織能力の3条件

教育というのは、知識を与えることではなく、行動し結果が出せる「能力」を育てることが目的です。企業に「つくる能力があっても、「売る能力が無ければ安売りから逃れることはできません。さらには、「マーケティング能力が無ければ競争に巻き込まれやはり利益の多くを失います。能力のある会社とは営業利益率10%以上という結果を出せる企業です。



組織能力とは、「ブレイン (B)」「マインド (M)」「アクション (A)」の3つの相乗効果によって高まります。この3つを高めていくことが能力を創る教育です。

もしマインド (M) だけが高くても、知識 (B) が無ければ適切な行動 (A) は生まれません。根性だけでは能力は育ちません。

学歴が高く頭脳 (B) が優れていても、信頼感・安心感 (M) が育っていなければ、やはり結果につながる行動 (A) は起こりません。

しかし、行動 (A) によって学び知識 (B) を得ることや、気持ち (M) が変わることがあります。だからと言って、闇雲に行動 (A) だけを強いても、ブラック化するばかりで知的生産性の高い人材は育たなくなります。

このMBAの3つが相乗効果を上げる様に教育を行うことで、人材が育ち、組織能力が向上し、企業に競争力が生まれます。その結果、売上高利益率は10%を超える高収益で勝つ企業へと進化します。

●組織能力の3条件

教育において重要なのは、企業の個性です。民族の個性のことを文化といいます。人間の個性は、人格と

もいわれます。文化や人格を伝えることで、特長のある能力が受け継がれます。この伝える作業が、まさに教育です。社員の学習能力に依存していると、ネットで得た情報や価値観からの影響に染まり、企業としての個性はますます破壊されていきます。学習能力依存から脱出して、教育能力を高めることが大切なのです。自社に、個性があるならば、他社にはない特徴があるならば、あるいは、値段以外で御社を選ぶ価値があるならば、社員への教育を充実すべきです。

国も、企業の人材育成の助成に力を入れています。大企業にも、手厚い助成金が用意されています。私がコンサルしている企業様でも助成を得て、教育を充実し成果を出しています。

社員への教育は、マーケティング課題なのです。



著者●中井 淳夫 (なかい あつお)

株式会社 創英 代表取締役
BtoBマーケティングを専門にしており、昨年開催したセミナーの受講者は700名以上。受講者の96%が満足し、企業規模にかかわらず活用できる内容と高く評価されている。一般社団法人組織内コミュニケーション協会を創設し代表理事を務め、産学連携で躍進企業の社内マーケティングを研究してきた。相談・問い合わせは、b2b@soway.co.jp

誤努力

誤努力しなければ、必ずハナヒラク
人生に生きるマーケティング

書名 **ごどりよく**

著・中井 淳夫
(なかい あつお)



定価 1,500円+税
ISBN978-4-88647-246-5



新刊情報

9割が「誤努力」で自滅!

本書はサッカーのOWNゴールのような自滅に向かう誤った努力=「誤努力」からの脱出をテーマにしています。自滅しないようにすれば、状況すべてを好転させることができます。誤努力からの脱出は、いつでもだれでも簡単にできます。その方法を著者がセミナーで伝えているマーケティング思考をベースに、「あなた自身のために」応用できるようにまとめています。社会経験の少ない新社会人、就職を目前としている方に向けて、やさしく解説しています。

発行・発売元 株式会社 SCC ※全国の書店・アマゾン・楽天ブックス・オムニでご購入いただけます。

Change the Marketing into Diamond♪ **ダイヤも黒鉛も成分は「炭素」** マーケティングをダイヤモンドに変える

株式会社 創英

E-mail : b2b@soway.co.jp 〒162-0811 東京都新宿区水道町3-14 神楽坂Nビル

資料請求番号 11602-05701