



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」中小企業戦略コンサルタント五十嵐 勉 平成23年06月13日 第515号

Bjリーグ・東京 来期休止

6月8日(水)付、毎日新聞のスポーツ欄にプロバスケットボール男子bjリーグは、「東京アパッチ」が来期の11~12年のシーズンの活動を休止すると発表したと書かれています。

「05年創設のbjリーグは、7季目となる11~12年シーズンを首都にチームがない状態を向かえることになった。東京の運営会社は活動休止の理由に、東日本大震災後の事業環境の後退を挙げる。東京は、昨季開幕前に米投資会社が経営権を取得した。震災後は日本から資本を引き揚げる企業が相次ぐなど「外資系特有の事情」も手伝い、契約見込みとしてリーグに申請した大半の協賛社と契約を結べなかった。ただ、震災後の状況は、引き金を引いたに過ぎないとの指摘もある。東京は、過去6シーズンで運営会社が4度交代。観客動員もここ2シーズンは1試合平均1000人余りと経営難に悩まされてきた。

東京には、野球、サッカーと他の人気プロスポーツが混在している。さらに施設利用料も高い。大都市・東京では不利な地域事情が重なっている。

今回の活動休止で都市部での球団経営の難しさが浮き彫りとなったことでチームが消滅する可能性も否定できない」

他のチームはどこにあるかと調べてみると、秋田、仙台、新潟、富山、埼玉、浜松・東三河、滋賀、京都、大阪、島根、高松、福岡、大分、宮崎、琉球。プロ野球団を競合する地域は、仙台と大阪、福岡。地方には競合するプロスポーツが少ないことがわかります。つまり勝ちやすいのです。

一般的に人口が多いところで営業すると人も会社も多いので売上が上がり利益も出ると考えられています。しかし大都市には大会社がいて、競争が特別激しく、弱小企業は強い会社の2乗作用をまともに受けます。Bjリーグの東京はプロ野球・リーグの2乗作用を受けてしまったものです。ランチェスターの第2法則どおりになった事例です。勝算なきは戦わず、です。

ちょっと
気になる出来事

東京商工リサーチによると、「(株)フーズ・フォーラス(金沢市入江2-82-1、設立平成10年9月、資本金4000万円、勘坂康弘社長)は6月8日までに全社員60名に解雇を言渡し、営業再開を断念した。事後を弁護士に一任している。負債は調査中ながら、死亡及び重症患者などに対する損害賠償額などを含めると数億円規模に膨らむことが予想される」

「23年3月期では神奈川県内などへの進出もあり、店舗数はこの2年間で倍増して20店舗となり売上も20億円を突破した。ただ相次ぐ出店による固定費の増加や、食材や燃料高騰もあり利益率は鈍化傾向にあった。その間、21年7月を最後にユッケや調理室の衛生検査を行っていなかった。そうした中で今年4月に砺波店などで集団食中毒により死者が発生し信用を一気に失墜した」

安全・衛生面を怠っていたということが致命傷になりました。しかし、規模拡大と地元富山県や石川県から神奈川県に出店した地域戦略の失敗も見逃せません。経営の目的、目標を間違えると戦略も間違えてしまう事例です。



一口メモ
成功の秘訣

「成功するまであきらめない」から成功する

講演などで私の話を聞いて、「当社もノー残業デーを導入します」「早朝会議を始めることに決めました」と勇んで帰った経営者に、あとになって「やっぱり部下の協力が得られずうまくいきませんでした」といわれることがあります。

でも、私にいわせれば、「協力が得られない」なんてやる前からわかりきっていることです。うまくいかない責任は部下ではなく、部下の意見に左右されるトップにあるのです。ノー残業デーにしても早朝会議にしても、そのトップが自分の会社に必要だと確信し、本気で導入しようと思うなら、部下の言葉に耳を傾ける必要などありません。「いいからやれ、俺の命令に従え」でいいじゃありませんか。「そんなやり方は民主的じゃない」と思う人もいるでしょう。でも、会社は「なかよしクラブ」ではないのです。結論はたいてい、「会社にとって正しい」というより「今既に忙しい社員にとって楽」という方向に流れていくと相場は決まっています。これでは、現状をよりよくすることは不可能です。吉越浩一郎「残業ゼロの仕事力」

●本「会社は潰れるようにできている」(中経出版) 発売中!

●会社成功塾 毎週日曜日、月曜日 午前10時~12時。

戦略社長塾 毎週土曜日 午前10時~12時。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

