



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」五十嵐 勉 平成25年12月23日 第645号「週刊五十嵐レポート」

儲かる仕組みとは？

「儲かる仕組み」とはどういうものだろうか？逆に「儲からない仕組み」とはどういうものだろうか？

食品製造会社の話です。大手コンビニチェーンと取引がはじまりました。コンビニチェーンの販売力が弱いのか思うように生産が上がっていきません。本来、少品種大量生産であれば、生産コストが下がり利益は出てきます。しかし多品種少量でコンビニの配送センターへ運搬もイレギュラーな時間帯のため、大幅なコスト増になりました。コンビニとの取引は、主導権がこちらになく、コンビニのいいなりのため赤字の垂れ流しになっていました。社長はコンビニとの取引をやめる決断をしました。

一方、大手テーマパーク会社と取引がはじまりました。ここでは主導権が握れる少品種大量生産ができるものに限定しました。そうすると取引は黒字になり、コンビニの売上減を十分カバーできるものになりました。

ある中小の技術系商社の話です。取引先は上場企業で業界最大手、2番手、3番手の企業です。与信的には全く問題ない先ですが、「強者」です。一方商社は「弱者」です。「強者」からの圧力もあり、成果の出ない出費がかさみ、年々利益幅が減少していきました。いい技術といい製品を持っていながら「主導権」を握ることができていないためです。

以上より、「儲かる仕組み」とは「主導権」を握ることが前提です。それでいて、「顧客志向」であるということです。

「儲かる仕組み」＝「主導権」＋「顧客志向」

「主導権」を握るには、強い商品・サービス、差別化商品・サービスが必要。そして会社のトップ以下の意識を変えることも大事です。今まで受身（弱腰）の営業スタイルから強い交渉力で臨む姿勢を身につけることになります。古い慣習を打破しなければ「主導権」は握れません。

ちょっと
気になる出来事

12月6日(金)に税理士事務所向けの「顧問先経営支援」セミナーを開催しました。9事務所10名の方が参加されました。

税理士業界というニッチな市場に「ランチェスター経営戦略」をマスターできるプログラムを提供するサービスです。10人の税理士に話しをしたらピンと来る人は1人か2人。ニッチの中でもさらに少数。

「小さく産んで、大きく育てる」

参加された税理士と話をすると、通常の税理士としては異質でした。危機感を持っているのと「税務」以外にも活路を見出そうと前向きな方々でした。

このような人は少ないけれども関東・甲信越にはまだまだいるはず。来年から第1期生がスタートします。楽しみです。



一口メモ
成功の秘訣

需要

人々の欲求には限りがないが、それを満たす資源には限りがある。したがって、人々は自分で買えるもののなかから最高の満足が得られるものを選択する。欲求は、買うことができるときに「需要」となる。

ある時点における社会の需要をリストアップすることは容易である。たとえば、ある年度において、2億4000万人のアメリカ人が670億個の卵、20億羽の鶏肉、500万台のヘッドライヤーなど。これらは3兆5000億ドル経済における総需要の一部である。

消費者は、製品をベネフィットの集合体として考え、購入予算の範囲内で最高の集合体を与えてくれる製品を選択する。廉価なトヨタ車といえば、要するに基本的な輸送手段、手ごろな価格、燃費の良さなどのベネフィットの集合体を意味する。一方、キャデラックは、快適性、贅沢さ、ステイタスなどのベネフィットの集合体を意味する。人々は、その欲求と与えられた資源の範囲内で、最高の満足を得られるベネフィットを持った製品を選ぶ。

フィリップ・コトラー、ゲイリー・アームストロング 「新版 マーケティング原理」より

●「新・経営の志手帳」発売中！（1,000円＋税）

●町コンランチェスター経営戦略塾 毎週日曜日 午前10時～12時。

●町コン・ランチェスター経営戦略セミナー 毎月東京開催

(株)五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

