



元気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 2018年07月16日 第878号「週刊五十嵐レポート」

イノベーションのジレンマ

「イノベーションのジレンマ」という言葉がある。大企業が新興企業の前に力を失う理由を説明した企業経営理論で、クレイトン・クリステンセン氏が提唱。大企業にとって、新事業や技術は、小さく魅力ない市場に映る。既存商品の優れた部分を改良することに注力し、顧客の別のニーズに気がつかない。大企業は、新たな特徴のある商品を作り出し始めた新興企業に、大きく後れを取ってしまう。

ヤフーや楽天にとっては、中古流通サイトの「メルカリ」であり、ファッション通販サイトの「ゾゾタウン」、対話アプリの「LINE」である。スマホの登場で需要者と供給者がつながりやすくなった。「所有」から「利用」(シェア)へ。新品から中古品へ。顧客の商品・サービスに対する買い方が変わってきた。新たな企業がどんどん出てくる機会が多くなる。

ある業界に特化した零細機械商社Aの話。顧客は主に公共・民間の研究機関。競争相手も多く、価格競争に巻き込まれ、顧客との立場は常に「しもべ」状態だった。1年前、研究機関が使用済みの機械の処分に困っていることに気がついた。研究機関はお金を払って処分していたものをA社は安く買い取った。中古機械専門サイトを立ち上げ、そこに載せると瞬く間に売れていった。中古機械のニーズがあることを再認識した。

新品を販売していたときの粗利益率は10%~12%だったのが、中古品では40%~90%と利幅が高い。中古機械専門サイトを立ち上げたことで今まで会うことのできなかった研究機関の責任者に会えるようになった。顧客との立場も変わった。顧客が頭を下げて、喜んで購入してもらえるようになった。競争相手だった商社も中古品の問い合わせが来るようになり、販路先になった。東京都内は、同業者が全く中古機械を扱っていないこともあり、A社1社の独壇場。「利は元にある」。中古機械の仕入ルート開拓に余念がない。小さい市場でもあり、大手の参入はしづらい。

個人も企業も商品・サービスの購入の仕方が変わってきた。小さい企業にはチャンスである。

ちょっと
気になる出来事

サッカーロシアワールドカップが閉幕。
決勝はフランスがクロアチアを4-2で下し、優勝。
3位決定戦はベルギーがイングランドを2-0で下し、3位。

カウンターの速攻とセットプレーで点が入る印象が強い。
速さと精度。まざまざと世界レベルを見せつけられた。

日本が苦しめたベルギーが3位に入った。世界との差も紙一重。
次の日本代表に期待したい。(年月はかかると思うが)

どの世界でも高みを目指す。すばらしいことだと思う。
いい刺激を受けた。ありがとう。



一口メモ
知識

自分を知り尽くす

人間のことなら、何でも知り尽くしたほうがいいのです。

それは、意外と簡単です。

あなたは人間の一人です。

自分のことを知り尽くしてください。

自分を知り尽くせば、人間について何でも知る人になります。

「フダダの教え一日一話」(PHP研究所/アルボムッレ・スマナサーラ)より

「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時~12時

「戦略社長塾東京」小岩校 土曜隔週(第2・第4) 午後2時~6時

「戦略社長塾東京」銀座校、五反田校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱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

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

