



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 2020年02月25日 第958号「週刊五十嵐レポート」

正解は何か

「たたかう植物」(ちくま新書:稲垣栄洋)より。美しく豊かに見える森の木々たちは、すべて戦いに勝利したものたちである。その陰には、戦いに敗れ去り、日が当たらず枯れていった植物が数多くあるのである。平和そうに見える植物たちも実は激しい戦いを繰り返している。

植物の成功戦略は3つある。

1. 競争型。自然界は激しい競争社会。強い者が生き残り、弱い者は滅びゆく。そんな激しい競争を勝ち抜くことで成功する植物が「競争型」。
2. ストレス耐性型。ストレスとは生育に不良な環境のこと。水が不足、光が不足、温度が低いなど。このような環境下で競争に強い植物が勝つとは限らない。サボテンなど。
3. 環境変化型。予測不能な激しい環境に臨機応変に対応する。雑草である。雑草は強いというイメージがあるが、悪条件を克服する強さはあるが、本当は戦いを避けたい弱い植物。

食品加工業の話。顧客は大きく3つの客層がある。

- 1つは、上場企業に準ずる大手食品メーカー。量は桁違いに多い。売上にはなる。価格は厳しく薄利、支払条件は長い、そのため資金繰りが大変に。
- 2つ目は、中小企業。量は少ない。価格はこちらで決められる。粗利が高い。量が少なく、顧客が多いため、事務量が膨大に。
- 3つ目は卸に販売。まとまった量がはげ、事務は楽。しかし粗利は直販より少ない。間接販売になるためエンドユーザーのニーズが見えなくなる。

食品加工業の社長は今後どちらの方向に進むべきか悩んでいる。

営業戦略の1つとして、どのような業界やどのような客層を中心に顧客を作っていくか。ここが社長の見極めどころ。そして弱者の企業はエンドユーザーにより近づくこと。接近戦。

雑草は、逆境を利用する。逆境は耐えることでも、克服するものでもない。逆境を利用して成功する。これが雑草魂。

ちょっと
おぼえておきたい
出来事

1月30日付日経新聞の経済教室「私見卓見」のコラム「ウェブ経験リアルで生かせ」より。

ウェブとリアルの両方で経験を積むことは大きな強みになる。製造業や小売業の中小企業は、まだIT(情報技術)の活用が進んでいないことが多い。業務システムを導入しても「オフィスに行かないと資料を確認できない」といった事態はよくある。

ウェブ業界では当たり前のクラウドサービスを導入したところ、1件当たり30秒以上かかっていた確認時間を5秒ほどに短縮できた。単純計算で業務効率が6倍も改善されたことになる。ウェブ業界の経験がIT化が遅れている中小企業では革命的な効率化につながる。

2月15日付、日経新聞に「事務コスト10億円減」という記事。東京都は、事務コストを10億円削減できると試算。都職員の旅費精算など部局でやっていた事務処理を集中させて担当人員を減らし、システム化も簡素化。149人を別の担当に振り向けることが可能。事務コスト26億円が16億円に。

中小企業は、経営戦略×ITを進めていくことが今後の生き残りの条件になっていく。



一口メモ
知識

願いをもつよりも大切なこと

多くの人は、願いをもつことは、すばらしいと思っています。

しかし、そうではありません。

願いをもつのは、いまの自分を受け入れていないからなのです。

未来への願いをもつよりも、

「いまの自分は何ができるか」を考えたほうがいい。

「いまの自分を、どう向上させていくか」が大切です。

いまに徹する生き方になれば、もっていた願いより、

さらに先に進むことだってあります。

「ブッダの教え一日一話」(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、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

TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 info@igarashireport.com

