



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 2020年06月15日 第974号「週刊五十嵐レポート」

眠れない日が続いた

同業種の上場企業の業績を調べてると1人当たりの経常利益が同業者より数段上回っている企業がある。売上の規模が一番大きいわけではない。競争力のある商品や一番商品を持っているか、特定の地域に顧客を集中して作っている。売上を単純に上げるのではなく、常に1位作りと連動している。特定の領域で市場占有率1位になると利益性が良くなることを知っている。

3年前から経営を勉強され、今回で3回目の経営計画発表会をした通信制高校サポート校を運営しているS社。中学生1,000人に対して不登校者は約36人。不登校率3.6%。S社の見込客は不登校の36人。そのうち18人がS社に入学すると市場占有率50%になる。S社の経営方針は大都市、県庁所在地には進出しない。10万～20万人の中核都市を候補地とし、強い競争相手がいない(自社より小さい・弱い)地域に進出。最低でも市場占有率26%以上、50%以上を目指す。このルールを守り、北関東に地域を広げている(首都圏には進出しない)。

10年前に経営戦略(市場占有率)を学び、県下でダントツの1位を確保したパチンコホール業A社。近年斜陽産業になりつつあり、新規事業を伸ばしていた矢先にコロナがやってきた。全国97%のホール業は休業。収入は0、経費は何億円と出ていく。(不届きな3%のホール業のお陰で)メディアによる業界全体がパッシングを受けた。A社長は眠れない日が続いた。5月に非常事態宣言解除により再開。「半年、1年続いたら、日本の遊技場はなくなる」。

5月は前年度比30%、直近は60%。6月中には70%を達成。お客の戻りは、県下では当社が一番早かった。やはり県下NO.1のブランドを確立できたお陰。他社はまだ苦しんでいる。今後は固定費削減を断行し、損益分岐点を下げ黒字化を目指す。

コロナ下、会社の規模が大きいことはデメリットにもなる。日本で1位にならなくても特定の分野や特定の地域で1位を目指すことが不測の事態に陥っても生き残れる術。小さくても何かで1位を目指そう。

「鶏口なるも牛後となるなかれ」。

ちょっと
気になる出来事

テレワークを4月から始めて3か月目。新聞にもいろいろな評価が出ている。「強引に始めた在宅勤務もやってみたら意外にうまくいった」一方で「通信インフラが弱い。IT知識が低い」。

リモートワークを続けることにYESかNOか。YESの人は通勤時間がなくなり時間を有効に使える。仕事に集中したいときに横やりが入らない。洋服や化粧品にお金がかからない。仕事が終わればすぐ終業できる。家族との時間が増える。

NOの人は、子供がいると集中できない。仕事をする環境が整っていない。後輩の指導ができない。同僚に相談ができない。ずっと仕事をしている感覚で疲れる。ひっきりなしに届くメールやチャットのメッセージにストレス。オンライン会議が多すぎる。

ある経営者は、リモートワークになると、指示待ち型では難しい。自ら仕事を作る人、自己管理能力のある人がリモートワークに向く。

コロナが収束してもリモートワークは続く。働く人は大きく分かれる。成果が出るようにならないとつらくなる。



一口メモ
知識

「いま」が処理できるポイント

「いま」というのは、人間には必ず処理できるポイントなのです。
「いま」というのは、そんなに大きなものではないのです。

すぐに消えるものでしょう。

処理できない、

乗り越えられない「いま」に遭遇するわけではありません。

「いま」をしっかりと生きると、いまの瞬間で、汚れなく、罪なく、失敗なく、生きることができるようになるのです。

人生はとてもシンプルになるのです。

「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

