



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」ト五十嵐 勉 平成23年10月17日 第533号「週刊五十嵐レポート」

道楽商品

10月14日(金)、カメラプラザで町コン・ランチェスタービジネスセミナー「商品戦略」を開催しました。

商品の数が多くなると、売れなくなる商品が出てきて、それが原因で赤字になることがあります。一定のルールを設けて商品全体を管理する必要が出てきます。プロダクト・ポートフォリオ・マネジメント(PPM)のマトリクスを使うと判断基準ができます。

売上の伸び率は高く、利益性も高い商品。花形商品。 伸び率は高いが、利益性が低い。将来どうなるか予測が難しい。問題児。 利益性は高いが、伸び率が低い。利益貢献商品。金のなる木。 伸び率が低く、利益性も低い。負け犬商品。

負け犬商品に注目すると、販売競争に負けたか、世の中に合わなくなったか、代替商品の出現かなどが考えられます。こういう商品に力を入れても伸びる見込みはないため、カット対象になります。

しかし、なかなかカットに踏み切れない場合があります。それはカットしようとしている商品が、創業当初の「主力商品」である場合、過去の事情から決断が鈍くなります。創業1店舗目の店が赤字になるとなかなか決断できない発祥の店舗など。これらを社長の愛着商品、社長の趣味商品と呼ばれます。

父親が会長職で息子が社長の場合、先代の会長が作った商品や店舗が既に「負け犬商品」になっていても、息子の社長がカットしたくても会長がそれを許さないことが多々あります。このため会社の業績を低迷させている原因にも関わらず、カットすることができません。まさしく道楽商品です。このあたりが2代目経営者の悩みの種です。

商品・サービスにはライフサイクル(寿命曲線)があります。それを見極めながら対処していかなければ、会社の存続はありません。

ちょっと
気になる出来事

町コンの地元「京成小岩」駅徒歩4分のところに、「かえるのケーキ屋さん」(ラトリエ・ドゥ・シュクル)が10月20日オープンします。

もともとその店舗は、10年ほどレンタルビデオ店が入店していましたが、1年前に退去し、空き家になっていました。

「かえるのケーキ屋さん」は「京成小岩」駅から徒歩12分の住宅街に店を構えていました。立地としては3等、4等立地。しかし評判が高く、テレビの取材を受けていました。

「京成小岩」駅周辺の商店街は徐々に活気がなくなってきており、空き家になってもなかなか新しい店が決まりません。

その中で、「かえるのケーキ屋さん」が駅近に移転してきました。町の活性化の一役を担うのではないかと期待しています。



一口メモ
成功の秘訣

職場でのあいさつ

あいさつは人間関係の潤滑油です。会社は仕事をすることで「あいさつ」をすることも、仕事の一部」という点です。

会社は利益を追求するために、多くの人々が一致団結して進んでいく組織です。そして一緒に働く人たちのコミュニケーションの基盤となるのが、あいさつです。ゆえに、あいさつがきちんとできなければ、仕事の能力や人格までも疑われてしまい、仕事そのものにも影響します。

きちんとあいさつができる人は、社内、社外をかかわらず、「信頼できる人」と評価されます。ビジネスの世界では、信頼されて初めてスタートラインに立てるのです。

挨拶教育研究会「あいさつの教科書」(中経出版)より

週刊五十嵐レポート 毎週月曜日発行

町コン経営塾「会社成功塾」 毎週日曜日、月曜日 午前10時~12時。

町コン・ランチェスタービジネスセミナー 毎月東京・大阪開催

㈱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 tigaras@attglobal.net

