



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 平成23年11月07日 第536号「週刊五十嵐レポート」

ものづくり

11月1日(火)、大阪で町コンランチセミナー「経営計画」を行いました。そのときにネット経由で参加申込みされた方がいらっしゃいました。堺市から来られたT社のK社長。K社長の話を聞いてみると面白い。

「大阪・堺の鉄工所(金属切削加工業)の息子として生まれた。幼少より金属を削ったり、くっつけたりすることが遊びだった。8年前までは下請けをしていた。下請けをしたままでは儲からない。やっていけない。

これではいけないと、看板・ディスプレイの業界に参入した。お店を始めようとした時にどうしても必要になるのが店舗前の看板。町の看板屋で見積もりをとると驚くような高額。(なぜ?)それならば、今までの看板の固定概念を破り、看板の中身はお客が作って、我々は看板の枠を作るという発想に行き着いた。『簡単・看板・キット』を作り、販売した。

当初、物作り屋の商品は売れないと言われたが、他社がやらない別注(既製品ではないもの)を価格と納期で勝負した。するとどんどん引き合いがきた。それでも下請けのとき工賃50円だったのが2000円、3000円で買ってくれるから儲かる。別注を短納期できるのは、自社で機械を持ってつくっているから。

売り方は直販(ネット)と卸を通して間接販売。パチンコ業界は大得意先。1店舗で数十台買ってくれる。

このまま調子こいていたら、会社がやばいと思い、これから経営の勉強をしていきたい。今日のセミナーは、今後の経営に参考になることばかりで大変有意義な時を過ごしました」

K社長の話では、看板の市場規模は30億円という小さい市場。大手が入ってきていないからいいんですと。まだまだ隙間はあるんですね。

ちょっと
気になる出来事

皆様が、今週の五十嵐レポート第536号をご覧になる頃は、「町コン」五十嵐はベトナム・ハノイにいます。

11月6日(日)~11月9日(水)までベトナム・ハノイにて経済視察をしてきます。その後10日、11日もベトナムに滞在して、12日(土)の早朝に日本に戻ります。

今回で、ベトナムは4回目。2回のツアーに関しては、「町コン」が訪問先、日程を計画してきました。参加者の要望に対応しています。戦略でいえば、弱者の戦略の「接近戦」です。

回数が増えれば増えるだけ、知識は増え、人脈も広がり深くなっていきます。

これからもベトナムとつきあっていきます。

新興国から見た日本をお届けします。



一口メモ
成功の秘訣

起業・新規事業は客をつくってから

私は起業や新規事業の相談の際「お客さんを作ってから始めなさい」と言うことにしています。ところが、こう言うと大概の人は怪訝な顔をします。「そんなことが出来たら苦労しない」と多くの人は反応します。

あらかじめ顧客を用意してから独立した経営者は、ほとんどの場合好スタートを切って順調な経営を行っています。

事業が順調に拡大した事例を見ると、始めから仕事があり、それに引き続いて起業や会社設立がある、という場合が多い。はじめから仕事があるのだから上手いかない方がおかしい。こう言うのは簡単ですが、新規事業を立ち上げることに当てもありません。これは事前準備が良かったということの証であって誰にでもそうできる話ではありません。

当たり前の話ですが、用意周到な事前準備を怠らなければ事業に成功することは難しいことでなくなる、もしくは成功のための好スタートができる、ということなのです。

岩松正記著「経営のやってはいけない」(クロスメディアパブリッシング)

- 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・ランチセミナ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

