



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 平成24年01月23日 第546号「週刊五十嵐レポート」

一番化

日経新聞に「ニッポンの企業力」という特集記事があります。1月19日(木)では、中小製造業は2010年までの2年間で4万社近く事業所がなくなり、60万人近い雇用が失われたと。

一方、成長し続ける中小企業がある。ボールペンの先端の金属球を支える精密バネの世界シェア5割のマイクロ発條。売上高は14億円。

私の「営業戦略セミナー」に参加されたS社はキャラクターの靴下を販売しています。当初は靴下メーカーなどは小さい市場であるキャラクター靴下には見向きもしませんでした。ディズニーをはじめ多くのキャラクターの版權を購入し、靴下を海外で製造し、国内で販売していたところ、今ではキャラクター靴下では日本一になりました。そうなると有名人が勝手にブログで商品を購入してくれるため、何も販促しなくても売れていきます。粗利益が増え、経費はかからないため、経常利益は増えていきます。まさに一番効果。

新規開拓をしている営業マンは、相手先の購買担当者に「おたくは何が一番のものを持っているか」と聞かれます。

「既に仕入先は入っている。おたくに変えるにはリスクがある。既存の仕入先より秀たるものがなければ、来ても無駄だよ」と言われます。

あの騒がれているオリンパスでも投資対象として高い評価があります。なぜなら内視鏡で世界シェア7割をおさえているからです。

市場占有率で一番の会社は利益性が高い。これは事実です。大きな市場である必要はなく、大手が気がつかない、大手が手を出さない小さい市場を見つけ、そこに経営資源を投入します。一番化を目指す。今の日本で利益を出し続けるには、小さい市場ながらも一番になること。これしかない。

まずは一番になれるような市場を見つけること。

ちょっと
気になる出来事

増田辰弘氏主催の「アジアビジネス探索セミナー」に参加しました。中国に進出して20年以上の小島衣料の小島会長の話。中国以外に2010年バングラデッシュに工場を設立。「中国ではマンションバブルが崩壊する。既に40%、50%下落している。不良債権化になるだろう。しかし中国政府が崩壊する事はない。2003年以降、ワーカーの質が落ちてきた。人件費も高騰。労働集約型の外資系企業、中国大手企業は中国を脱出し、東南アジアへ移転している。労働集約型製造業では中国の技術は落ちていく。日本企業は中国企業にあまり恐れる事はないだろう。これからの中国は内需。東南アジアから中国へ輸出する。小島会長は事業を後進にゆずり、自分は中国ウォッチャーへ。過去100件の暴動を実際に見に行ったそうです。中国も機会を見つけ、観察してみようと思います。



一口メモ
成功の秘訣

自分のアイデアを自分でつづす人

古いありきたりの口実で、すばらしいアイデアをつづしてしまうのはやめよう。

「できるわけがない」「そんなのは論外だ」「条件がそろっていない」「危険すぎる」「どうも気に入らない」「もう遅いよ。とっくに誰かがやっているじゃないか」「誰もそんなことをしていないよ」「問題が多すぎて手に負えない」「今のままで十分さ」

「専門家の予想では・・・だそうさ」

このように、さまざまな言い方で、「可能性」という種を芯に抱いたアイデアがどれだけ多く握りつぶされてきただろう。

積極思考人間は、同じ口実をチャンスに変えてしまう。

ロバート・シュラー著「いかにして自分の夢を実現するか」(三笠書房)

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

