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24年04月16日　第558号「週刊五十嵐レポート」

選択と集中

「選択」・・・良いものをとり、悪いものをすてること。(広辞苑より)

「集中」・・・ひとところに集めること。また、集まること。(広辞苑より)

ブログにも書いていますが、ソニーが苦しんでいます。そして復活しようとしています。キーワードが「選択と集中」。ソニーだけではなく、あらゆる企業が常に「選択と集中」を迫られています。

商品・サービスがいくつもある場合、それを全部伸ばしたい気持ちはありますが、限りある人員と限りある資金で全部伸ばしたいと思うと、経営力が分散してどれも弱くなります。結局どれも軌道に乗らないまま、市場から消えていってしまいます。損失が大きくなります。

一番有望な商品に絞り、それに集中的に人員と資金を投入すると、商品力と営業力がついてきて、市場を拡大することができるようになります。「目標」の選択と「集中」的投資。この2つの手を打つことが重要。

どれを「選択」するか。目標の定め方になります。ここで大方が決まります。「自社と競争相手との力関係」と「自社の戦略知識」、そして「勝負勘」。

(「勝負勘」・・・集積した知識と経験の活用)

ソニーは、デジタルカメラや放送機器、ゲーム、モバイルの3事業を中核事業と位置付け、開発投資の7割を集中する方針。「非テレビ」に集中。

ソニー社長のコメント「社内にはアイデアがたくさんあり、それを事業に結び付けていくことが大事」「部門間の壁が高く、社内でも協業できない事があった。その壁がなくなったので、今度は全社一丸となり、同じところに集中していかないといけない」。

これはソニーだけの話ではなく、どこの会社でも存在する永遠の課題です。

ちょっと気になる出来事

かみさんとデート。雨の土曜日に傘を差しながら葛飾区柴又まで散歩。

かみさんがお友達からの口コミで柴又で美味しいと言われている蕎麦屋に行きました。柴又街道に面して、注意してみないと通り過ぎてしまう自家製粉石臼挽き手打ちそば屋「鶯庵やぶ忠」。

雨だというのに、次々とお客がお店へ入っていく。地元では知る人ぞ知るお店。注文したのは「鴨ぜいろ」と「天もり」(各1100円)。

なるほど、手打ち蕎麦だけあってコシがある。確かに小岩・柴又周辺では一番の蕎麦屋かもしれない。

当たり前だけれども、美味しいお店は個店でも繁盛する。

ほんのちょっとの「差」ですがその「差」が大きい。

一口メモ 成功の秘訣

自分の足で踏み出してみる

●小さい一歩からはじめる。

お金なんかなくても、夢と祈りさえあればスタートできる。小さい歩幅で十分だ。ただ向こう側も見ないで性急にジャンプしてはいけない。一貫性のある行動で、自分をコントロールしながら正しい方向に進む確信ができるまで、足をしっかり大地につけておこう。

あまり欲張って口にほおばるとむせてしまう。あせらず少しずつ、かみくだこう。落ち着いてゆっくりやれば、できないことはない。

●何ができるかを考えよう

「不可能だ」という言葉を信じてはいけない。計画の変更、優先順位の入れ替え、設計図の修正、戦略の練り直し、力の再配分、予想結果の見直しなど、さまざまなハプニングに直面するだろうが、それはけっして不可能を意味するのではない。

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　●月刊五十嵐レポートダイジェスト
●町コンランチェスター経営戦略塾「会社成功塾」　毎週日曜日 午前10時～12時。
●町コン・ランチェスター経営戦略セミナー　毎月東京開催
㈱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
TEL03-3659-7703　Fax03-3659-7077　tigaras@attglobal.net