



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04月30日 第560号「週刊五十嵐レポート」

アサヒ、カルピス買収へ

4月28日、29日の「町コンブログ」にも書きました日経新聞の「アサヒ、カルピス買収へ」。

アサヒが味の素の傘下であるカルピスを買収する方向で調整している。アサヒは清涼飲料事業の強化策の一環でカルピスを買収。消費者に広く浸透している「カルピス」ブランドを同事業の中核に据える。飲料大手はこれまでカルピスに似た乳性飲料を投入したが、カルピスのブランド力が壁となり、競合商品が育ってこなかった経緯がある。

国内飲料業界はコカ・コーラグループとサントリー食品の2強があわせて過半数のシェアを握る。伊藤園やキリンビバレッジ、アサヒ飲料が10%前後のシェアで続いている。今回の買収でアサヒが3位につく。

一方、味の素は、業績は堅調に推移しているカルピスではあるが、世界大手の食品メーカー(ユニリーバ、ネスレなど)に対抗できるグローバルカンパニーを目指すために売却する。飲料の経営環境が厳しくなり、カルピスのブランド力だけでは限界がある。味の素よりアサヒの方がカルピスの価値を高められる。味の素はカルピスの売却資金を主力の調味料や家畜の飼料原料などアミノ酸を基盤とする中核事業に振り向ける。

何をしたいかではなく、何をしなければならないか、ここにトップの決断がある。好むと好まざると競争はある。競争の中で戦い、いい結果を残すには、長所はより伸ばす。強みをより強化する。弱みは捨てる、カットする。

あのGEのジャックウェルチは、自分がしたかった海外事業ではなく、いかに利益があがっていようと、世界で1位あるいは2位になる価値のない事業から手を引く事だったという。

我々も事業の棚卸をしてみよう。強みをより強く。弱みはカット。

ちょっと
気になる出来事

ノート型パソコンを購入しました。既にあるノート型パソコンが5年を過ぎようとしていました。ディスプレイが暗くなってきました。中の照明が一部切れてしまいました。これはまずいと思い、新に買った次第です。見づらいといっても旧パソコンはまだ使えます。今は一緒に使っています。

クラウドというものも使い始めました。私のHPを製作した会社にITのことを教えてもらっています。ついて行くのが精一杯。というか、ついていけない。

ノート型パソコン、タブレット、スマートフォンとこれから学ぶものがまだまだあります。一つひとつ身につけていきます。



一口メモ
成功の秘訣

なされるべきこと

第1に身につけるべき習慣は、なされるべきことを考えることである。何をしたいかではないことに留意してほしい。なされるべきことを考えることが成功の秘訣である。

なされるべきことはほとんど常に複数である。しかし成果をあげるには手を広げすぎてはならない。一つのことに集中する必要がある。

若干の気分転換を必要とするというのであれば、二つのことを行ってもよい。しかし三つ以上のことを同時にこなせる者はいないはずである。したがって、なされるべきことを考えたならば、そこに優先順位を付け、それを守らなければならない。

成果をあげるには、自らが得意とするものに集中しなければならない。 : @

P.F.ドラッカー著「経営者の条件」(ダイヤモンド社)

- 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
- 町コンランチエスター経営戦略塾「会社成功塾」 毎週日曜日 午前10時~12時。
- 町コン・ランチエ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

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

