



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05月07日 第561号「週刊五十嵐レポート」

強者と弱者

経営活動を行っているなかで、好むと好まざると必ず競争がある。競争の中には強者と弱者が存在する。ブログで「日経から経営戦略を学ぶ」を書いているが、そこに登場する企業はある市場ではトップで強者があるが、まったく違う市場では弱者であるということがある。

コンビニの最大手のセブンイレブンや家電量販店の最大手のヤマダ電機などはネット通販では弱者である。日本のネット通販では楽天が最大手、中国では2年前に参入したが、撤退という記事が最近発表された。

ランチェスター法則では、常に強者から2乗作用の圧力を受ける。弱者は何の対策もしないと強者から圧迫を受け、ジリ貧になっていく。日経の記事を読んでいると法則どおりになっている。

強者がいる市場でも異彩を放っている企業がある。たとえばネット通販では楽天とアマゾンが2強となっているが、衣料品専門の「ゾゾタウン」(スタートトゥデイ)、食品では有機野菜を売りにするオイシックスなどが台頭している。強者が総合力でその他は専門性で勝負している。ある専門分野に一点集中してその分野で総合力の強者を上回っている。

弱者は、強者の弱みを自社の強みで突破していくことになる。競争の激しいところでは勝ち目は無い。

それでは強者の弱み・ウィークポイントはどこか。そこに自社の強みをもっていけるのか。もしくは誰も気づいていない市場はどこか。これらをみつけるのが社長の仕事。

常に「革新」を与え続けていくしかない。

新聞では既存市場の強者も新規市場では弱者であり、苦戦していることが書かれている。弱者には弱者の戦略がある。

ちょっと
気になる出来事

進化するコンビニ。

最近の日経新聞では、セブンイレブンの記事が2つ。いい情報が1つと悪い情報が1つ。

悪い情報では、セブンイレブンのネット通販が再建中とのこと。うまくいっていない。理由は楽天、アマゾンの2強の圧力を受けている。

よい情報は、宅配事業を1万店に拡大する。一部で500円以上購入の場合、配達手数料は無料にしたら受注が大幅に増えた。

コンビニが店舗内の商品を宅配するようになった。銀行ATMや納税等の支払いもコンビニ。

コンビニはリアルが強い。



一口メモ
成功の秘訣

組織のことを考える

成果をあげるために身につけるべき第2の習慣、第1のものに劣らず大切な習慣が、組織にとってよいことは何かを考えることである。

株主、従業員、役員のためによいことは何かを考えるのではない。株主、従業員、役員は必ず支持を得、少なくとも同意を得るべき重要なステークホルダーである。しかし、組織としての会社にとってよいことでないかぎり、他のステークホルダーにとってもよいこととなりえない。

同族企業が繁栄するには、同族のうち明らかに同族外の者よりも仕事ぶりの勝る者のみを昇進させなければならない。

組織にとってよいことは何かを考えても、正しい答えが得られるとはかぎらない。いかに頭がよくとも、先入観にとらわれて間違いを犯すことはある。しかしこれを考えないならば間違った結果になることは必定である。

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

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

