



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09月03日 第578号「週刊五十嵐レポート」

事業再生

健全企業には全く関係のないこと。金融円滑化法が来年3月で終了する。金融円滑化法とは、簡単に言えば、金融機関への借入金の返済を猶予してくれる法律。これによって、最長1年間は元本返済をしなくてすむ(利払いはする)。猶予の間に、事業を再構築して、猶予後は返済が出来るようにする。しかし帝国データバンクよると金融円滑化法利用後の倒産が増えていると。

大企業でいうと今のシャープ。事業の再構築とは、選択と集中。切り捨てる事業と残す事業。そして残す事業に集中する。言葉では簡単だが、実際着手するといろいろと難題がある。

黒字の事業と赤字の事業に分けることは、分析では可能。しかし赤字の事業を切り離すことが実際出来るかという黒字の事業とも連動していることが多い。簡単に人を切ることもできない。人を切る場合、多額な資金が必要。

製造業の場合、工場の稼働率がカギとなる。シャープもホンハイと資本提携を考えているのは稼働率を上げることで損益分岐点を越えることである。

相談を受けている企業も、不採算店を閉鎖していったら、工場の稼働率が下がり赤字に転落。部分最適が必ずしも全体最適になるとは限らない。

会社の再生には大きく2つある。1つは事業の再生。いかに黒字の事業に経営資源と集中できるか。

2つめは人(内部)の再生。再生を要する会社は共通して各部署同士に壁がある。やってもダメという閉塞感がある。敵(同業他社)は外にいるのに内部に敵をつくっている。これでは勝てない。

まずは「目標」を定め、組織が一つにまとまること。そこから再生が始まる。やはり、会社は「人」。

ちょっと
気になる出来事

平成24年8月28日(火)、日経新聞に「衣料大手、ニッチで攻勢」という記事。

はるやま、ニッセンが市場規模の小さい、大きいサイズ向けの店舗を展開し、業績を伸ばしている。

平成24年5月29日(火)、日経新聞にも「『大きめ』そろえた衣料品店ははるやま、2年で倍」という記事。

全国的に大きめのサイズを手がける衣料品店は少ない。はるやまによると大きめサイズの需要は人口の約2%を占める。市場規模は大きくないが、各地域に専門の衣料品店が少ない。シェアを高めることはできる。(H24.5.31付、H24.8.29付、「町コンブログ」を参照)

はるやまは紳士服業界では下位。大きめサイズの市場には青山やアオキが参入していない。市場が小さいから参入してこない。これは「弱者の戦略」。大企業でも通用する。



一口メモ
成功の秘訣

1つのことに集中せよ

成果をあげるための秘訣を1つだけ挙げるならば、それは集中である。成果をあげる人は最も重要なことから始め、しかも1度に1つのことしかしない。

行なうべき貢献を分析すれば、当惑するほど多くの重要な仕事が出てくる。時間を分析すれば、真の貢献をもたらす仕事に割ける時間があまりに少ないことがわかる。時間の収支は常に赤字である。

忙しさに身を任せるのではなく、成果をあげることに力を入れるには、継続的な努力が必要である。そのためにはまとまった時間が必要である。

自らの強みを生かそうとすれば、その強みを重要な機会に集中する必要を認識する。それ以外に成果をあげる方法はない。あらゆる能力を1つの成果に向けるには集中しかない。

いくつもの球を操ることは曲芸である。10分間が限度である。

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

