



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10月15日 第584号「週刊五十嵐レポート」

差別化 独自性

墨田区にある繊維会社S社の話。S社の主な業務は大手アパレルメーカーのOEM。

あるアパレルメーカーのブランド品への納入業者としてS社のシェアが18%前後であった。トップシェアを持っていたのが大手縫製会社だった。アジアに工場をもち、安さが売り物だった。最近動きがあった。トップシェアを持っていた大手縫製会社のシェアが大幅に落ちていった。逆にS社は30%~35%とシェアをアップしていった。

ポイントは、「品質」と「納期」そして「価格」。大手縫製会社は納期が2ヶ月遅れ、最長で半年遅れが出てきた。一方、S社は納期遅れが一切ない。ベトナムに協力会社があるが、そこも全く遅れがない。S社はトヨタの生産方式を取り入れており、ジャストインタイム。ベトナムの協力会社には生産ラインの増強を依頼している。

まず1つのブランド品への納入するシェアを高めている。部分1位を目指す。そのために「品質」と「納期」、そして「価格」で取引先のアパレルメーカーの満足度を高める。取引先に評価され、徐々にシェアを高めていく。

シェアを落としている企業、もしくはいなくなった企業は、「品質」と「納期」に問題がある。そして中国で生産している会社も弱くなった。人件費の高騰で価格が合わなくなった。(中国から他のアジアへシフト)

S社の経営計画書の言葉に「中小企業にとっての戦略は、強い会社の圧力を受けないようにすること。競争戦略の第一の本質は、『他社との違いを作ること』、いわゆる『独自性』『差異化』であります」。

世界各国で糸を探し出し、S社しかない「糸」を作り出し、S社企画の商品を開発中。1年前にはオリジナルブランドを立ち上げ、墨田の江戸情緒を発信中。OEM商品とは違う独自商品を進めている。

S社は常に進化している東京下町の中小企業。

ちょっと
気になる出来事

平成24年10月13日(土)、日経新聞の文化欄の「交遊抄」は作家の城戸久江氏。

「大学4年のころ、中国残留孤児だった父の半生を書くという夢を実現するために、中国への長期留学を決めた。だが、費用をどう工面すべきか悩んでいた。そんなとき国賓留学に導いてくれたのが、葭森健介教授だった。(中略)」

私の中国留学は実現し、夢に一步近づいた。帰国後、中国に留学する学生が年々増えていると聞いた。教授がまいた種は着実に芽を出していた。

『どんな形であれ、続けることが大切です』教授の言葉である。

久しぶりに電話をかけると、9月に訪中したばかりだと明るい声が返ってきた。いつも通り歓待を受けたそうで、『顔が見える関係ならぜんぜん違うんですが』と現在の日中関係を憂う。それでも中国との関係は続く。教授のまいた種はきっといつか実を結ぶと信じている」

学び。1つは続けることの大切さ。2つ目は、顔の見える人間関係を作ること。



一口メモ
成功の秘訣

成果をあげるための第一ステップ

成果をあげるための第一ステップは作業的な段階である。

時間が何に使われているかを記録することである。作業によって大きな改善が実現される。

時間の分析であり、時間を浪費する要因の除去である。行動を要求するものである。それはきわめて基本的な意思決定を要求する。

姿勢、関係、関心の変化を要求する。仕事の水準や質にも影響を与える。時間の使い方や活動や目的の重要度に関して問題提起をする。

時間という貴重な資源の利用の効率をはかる。

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

