



# 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11月26日 第590号「週刊五十嵐レポート」

## 経営支援セミナー

先週、税理士事務所主催の「経営支援セミナー」に2ヶ所で話をさせていただきました。税理士事務所側では「決算書で自社を語ろう!」というテーマ。私はランチェスター法則を応用した中小企業の経営戦略。

国税庁平成22年度の調べでは、法人数260万社のうち黒字会社は約25%の64.8万社。残りの75%は赤字会社。

黒字会社は何が違うのか。

帝国データバンクによると平成23年度の倒産件数は1万1435件、3年連続減少。しかし負債5000万円未満の零細企業倒産は5823件、増加傾向で過去最高。多くの倒産が販売不振。同業他社との競争激化による。価格競争に陥り、利益が出ない体質に。つまり同質化の競争。差別化ができていない。戦略の欠如。

25%の黒字の会社は、価格競争には巻き込まれず(巻き込まれていても利益を出す仕組みを持っている)、他社との違いを出し、独自性を発揮していると思われる。

会社は粗利益で必要な経費を賄っている。その粗利益の大本は顧客である。顧客から選ばれないと売上と粗利益は生まれない。顧客に選ばれるには競争相手よりも何かで優れていなければならぬ。それが何か。

大きく分けると、「商品力」と「営業力」の2つ。強い商品作り、できれば小さいながらも1番商品作り。営業力は、「営業地域」と製造業であれば「業界」、小売り・飲食であれば「客層」、そして「販売ルート」。一度顧客になったら繰り返し買ってもらえる「顧客維持」の仕組みを作る。これらが強くななければ利益を出すことは難しくなる。

利益を出し続けるためには、経営の勉強をし続けていくしかない。激動する世の中、存続すべく、少しでも「先」を読み、次の「手」を打っていくために。

ちょっと  
気に入る出来事

平成24年11月23日(金)、日経新聞の企業1欄に「ヨーカ堂のネットスーパー、首都圏中心に受注能力倍増」という記事。

「イトーヨーカ堂はネットスーパーを拡大。15年度のネットスーパー事業の売上高を11年度比3倍の1000億円に伸ばす。現状では共働きや高齢世帯の増加を背景に急増するネットスーパーの注文に応え切れていなかったため、受注・配送体制の強化で需要を取り込む」

商品のライフサイクルでみると導入期から成長期へ移行中。

かみさんの話では、1年前であれば、午前中に注文していたら、夕方に届いた。今は当日に届かない。翌日配達になる。そして人気商品は午前中でも売切れてしまう。ネットスーパーの人気に驚いていた。

宅配ビジネスも競争激化に・・・。



## 企業は革新する

企業経営は環境に順応する仕事ではなく環境を変革する創造的行為である。経営者は経済条件を創造もしくは変革してゆくべきものであって、単に経済条件に順応してゆく受動的な経営者は、真に事業を経営しているとはいわれない。

(現代の経営)

## ドラッカー経営名言集より

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  
株式会社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

