



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25年02月04日 第599号「週刊五十嵐レポート」

商品のライフサイクル

毎週日曜日に行なっている「町コン経営塾」は「商品戦略」。今回は「商品のライフサイクル」。商品や事業には大方ライフサイクル、つまり商品には寿命があるということ。

- 「導入期」今迄にない商品が世の中にはじめて売り出された段階
- 「成長期」商品が世の中に受け入れられて、普及率が上昇する
- 「成熟期」普及はさらに進むが、伸び率が鈍化する
- 「飽和期」伸び率は止まり、頭打ち
- 「衰退期」売れ行きが年々少なくなっていく
- 「消滅期」世の中から消えていく。

以前優良企業だったデル(コンピュータ)が身売りするという話。コンピュータからタブレット。携帯電話からスマホ。新しい代替商品ができてくると既存の商品はあっという間に衰退期や消滅期に移行してしまう。

身近な話でもあります。今までは街の商店街のお店でもよかったものがスーパー、コンビニの出現でどんどん消えていきます。町コン五十嵐の小さい街にも駅の北口と南口にイオンの「まいばすけっと」が出現。特に立地がいい所ではないですが出店してきました。

衰退産業でもきちんと売上、利益をあげている企業もあります。どんどん市場は小さくなって、企業が廃業しています。新規参入はありません。特定の業界・客層で1番をとっている企業に注文が殺到します。

日経新聞にスナック菓子のカルビーと湖池屋(フレンテ)の記事。(ブログ参照)市場は縮小しているがカルビーはどんどん業績を伸ばしています(シェア拡大)。一方、湖池屋はギリ貧。現実を突きつけられています。

強い会社(大企業)との違いを鮮明にしないと生きていけない。ライフサイクルはそれらを教えてくれます。

ちょっと
気になる出来事

ビギナー向けの経営戦略の本としておすすめは「100円のコーラーを1000円で売る方法」と「100円のコーラーを1000円で売る方法2」の2冊。ストーリー仕立てになっており概略はわかる。物足りないという人もいるでしょうが、最初のとっかかりとしてはいいのではないのでしょうか。

本当に読んでもらいたい本は現ミズミ会長の三枝匡氏(前ボストンコンサルティンググループ)の「2年で変えられますか V字回復の経営」。ストーリー仕立ての本としてはこれを超えるものはないと思っています。これは面白い。何度読んでも勉強になります。



一口メモ
成功の秘訣

あすの経営者

事業が存続し繁栄するかどうかは、あすを担う経営者たちの能力如何にかかっている。一つの決定がなされてから、それが実現されるまでの期間がますます長くなってきた今日において、とくにこのことがいえる。

だれしも将来をはっきり見通すことはできない。したがって、今日の経営者には、彼らの後をりっぱに受け継いでいかなばならぬ人々 あすの経営者たちを選び、育て、その真価を試しておくことがきわめてたいせつなことで、これを怠る経営者は、合理的かつ責任ある経営者とはいえない。

(「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 Fax03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

