



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04月29日 第611号「週刊五十嵐レポート」

帝国ニュースより

4月25日付、帝国ニュースに「縮小する国内のギター市場」という記事がありました。

「国内のギターメーカーが厳しい状況にある。少子化などにより、ギター人口そのものが減少しているほか、海外ブランドに国内市場が押されているため。老舗企業が海外ブランドに押されて営業停止するなど、業界を取り巻く環境は厳しい。

日本で最初にエレキギターを開発し、『Guyatone(グヤトーン)』ブランドで高い知名度を有していた東京サウンド(株)が1月31日に営業を停止した。これまで一定のユーザーに支えられていたものの、海外有名ブランドに押され、売上が減少し、資金繰りが悪化したため」

同社は1990年2月期の売上高10億3700万円、2012年2月期の売上高1億3000万円まで減少、負債総額2億2000万円。12年で9億円の売上が消えた。

2011年のエレキギターの輸入本数は33万2457本と過去最高とのこと。円高により海外から格安ギターが流入し、日本の高級ギターが煽りを受け、売上が落ちた」

国内のギター市場のことだけではなく、他の市場でも起こっています。やはり経営の本質は「顧客(市場)の創造」。顧客を創り続けていかないと会社は潰れるということです。

アジアに工場を出し(協力工場の育成)、低価格帯のギターを作って日本に逆輸入する方法(低価格による新たな客層の開拓)。また日本の高級ギターを海外に展開する方法など。

ここから学ぶことは良い事は続かない。時代は変わる。そのために先を見通す視野を養っていかねばなりません。日本を見て、世界を見る。再度日本を見る。情報なくして戦略なし。必ず手はあります。

ちょっと
気になる出来事

8年ぶりぐらいに高知へ行ってきました。

高知市内の商店街は、シャッター通りになりつつあります。

一つの要因は、イオンのショッピングモール。

もう一つは商店街の店主たちの世代交代と環境の変化への対応不足。

イオン側からすれば「勝ちやすきに勝つ」方法。まわりに強敵がいまないので、イオンの一人勝ち。

先週号にも書きましたが、商店街の店主たちはあまり勉強をしません。

強者が勉強し、弱者が勉強しない。

残念ですが、これでは勝てません。



一口メモ
成功の秘訣

人を配置する

仕事のために人間を組織化するという事は、一面では、人間をその最も適した職務に配置することを意味する。

(「現代の経営」)

人間は、自分の得意な仕事をやりたがるものである。その意味で、能力は勤労意欲の基礎である。

(「現代の経営」)

時間の浪費というものは、しばしば人員の過剰から起こる。

(「経営者の条件」)

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

(株)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

