



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06月17日 第618号「週刊五十嵐レポート」

PPM

商品戦略のツールの一つにPPM(プロダクト・ポートフォリオ・マネジメント)があります。ドラッカーが原案を考え、ボストンコンサルティンググループが応用させたものです。

PPMは四角の図を描き、縦軸に市場の成長性をとり、成長性が「高い」「中位」「低い」と3つに区分。横軸に市場占有率をとりますが、中小企業の場合、利益性をとります。「高い」「中位」「低い」と区分。

売上の伸び率は高く、利益性も高い商品。「花形商品」

売上の伸び率は高いが、利益性が低い商品。「問題児」

売上の伸び率は低く鈍化しているが利益性が高い。「金のなる木」

売上の伸び率は低く(マイナス)、利益性も低い(赤字)。「負け犬」

業歴80年以上ある会社を訪問。主力商品が時代の変化と共に変わってきました。過去「花形商品」が今では「金のなる木」に変わり、そして「負け犬」になり、主力商品から消えていったものもありました。「問題児」から「花形商品」になり、今日の主力商品に成長したものもありました。

ずっと同じ商品が主力商品、「花形商品」であることは稀です。商品の多くはライフサイクルがあります。本日挙げた「PPM」は自社の商品・サービスがどこに位置しているか分析するのにいいツールです。現在業績のよい会社は「花形商品」や「金のなる木」が多く、業績が思わしくない会社は「負け犬」や「問題児」を多く抱えています。

なぜ勉強するのか。それは先を読む力を養うことではないでしょうか。今日の主力商品(「花形商品」)で今を生き、潜在的な種を発見し、明日の主力商品(「問題児」から「花形商品」へ)を創り出し、事業継続を図ります。

常にPPMで商品を管理し、経営判断を早めていきましょう。

ちょっと
気になる出来事

6月16日付日経新聞読書欄「活字の海で」では、作家吉川英治没後50年を迎え、昨年末著作権の保護期間が終わり、著作が自由に利用できるようになったと書かれています。

「各社とも若い年齢層など新たな読者を開拓するため、ゲームやマンガを意識した表紙を採用。図やイラストを多用した解説を付けるなどの工夫を凝らす」

「2015年の江戸川乱歩や谷崎潤一郎など、没後50年を迎える大物作家は今後も続く、各社は『読みやすさ』などの付加価値で競い合うことになる」

著作権の保護期間が終わるということは、規制がなくなり、自由競争になるということ。読者側に立つと同じ「宮本武蔵」でも多くの出版会社や編者のものを選ぶことができるようになるということ。

読者も独自の解説で出版も可能であること。



一口メモ
成功の秘訣

革新は冒険である

革新は単なる新しい方法ではなく、新しい世界観を意味する。しかも、それは希望と安全に満ちた世界観ではなく、危険を伴う世界観である。革新は人間に対する見方を根本的に変え、危険を冒しながら新しい秩序をつくっていく。

したがって革新は、人間のもてる能力を誇示することではなく、人間が将来の危険に責任をもつことを意味するものである。

(「変貌する産業社会」)

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 Fax 03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

