



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26年02月03日 第650号「週刊五十嵐レポート」

「不本意な敗戦」より

元エルピーダメモリ社長坂本幸雄氏の「不本意な敗戦」(日本経済新聞社)を拝読。外資系企業と日系企業の風土の違い、外部環境の激変との戦いが書かれています。私はワクワクしながら読みました。

「経営企画部門はいらない」日本企業の「いらないもの」のひとつが経営企画部門。外国企業にはこれに相当する部署を見たことがありません財務や法務など管理系の人たちが集まって、市場や技術の最新動向とは遊離したところで、会社の主導権を握ろうとしています。

中小企業にはそもそもこんな部門はありません。軽装備。大企業は重装備。粗利益の生まない部署が多々あります。

「事業範囲を拡げすぎていないか」いま日本の電機メーカーの弱体化がわれていますが、その大きな原因は、事業範囲の拡げすぎにあると。外資系企業経営者曰く、「信じられないくらい、たくさんの製品群を抱えている。これらをすべて経営するなんて、私にはとてもマネできない」。

分散しているということ。分散は力が殺がれます。つまり経営力の弱体化。中小企業では集中化。中小企業と扇は広げすぎると倒れるという格言。世界を相手にする大企業も同じ。

「数字に強く、決断は速く」現場のやる気を高めるには、コミュニケーションが重要。その一つは、数字に強くなること。不良率、各生産ラインの動画のデータを頭に入れておく現場を的を射た話ができる。もう一つは決めること。

2012年2月27日、会社更生法申請。銀行団から折り返しの融資がストップ。メイン銀行を作らなかったことを反省。アメリカのマイクロンに買収され、現在は業績は順調に推移。工場増設。倒産と継続は紙一重だった。

もともとエルピーダメモリ社を引き継いだときは世界シェア1%台、それを20%まで上げた坂本氏の手腕は評価されてもいいはず。

ちょっと
気になる出来事

1月31日(金)~2月1日(土)、福岡にてランチェスター経営の代理店会議がありました。竹田陽一氏のところに全国から30名ほどのコンサルタントが集まりました。

自分は、1年1レベルアップしたと思って、みんなと会うと、みんなもレベルアップしていました。体験報告を聞いていると、ピンピン体に響き、今後の展開のヒントをもらいました。

竹田陽一氏の人徳もあり、みんな包み隠さず、独自のノウハウを公開し合いました。

前向きな人間の集まりは刺激を受けます。

自由闊達とはこのことをいうのでしょうか。

次回みんなと会うときは、一段レベルアップします。

(ぼやぼやしていると置いてきぼりになります)



一口メモ
知識

「生産志向」

マーケティング・マネジメントの理念

生産志向は、「消費者は、入手しやすく、手ごろな価格の製品を好む」ことを前提とした理念である。主要な経営課題は、生産プロセスの改善と流通効率の追求である。生産志向は、販売者の指標となる最も古い理念の一つ。生産志向は、2つの状況における理念として適切である。1つはある製品の需要が供給を上回っている場合。2つ目はいま製造コストが高く、現在以上に生産性を改善してコストを下げるが必要な場合。

「製品志向」

製品志向は、販売者の指標となるもう1つの主要な概念である。製品志向とは、「消費者は、最も品質が良く、性能が良く、格好の良い製品を好む」ことを前提とした理念である。製品志向は、「近視眼的マーケティング」に陥る場合がある。鉄道経営者は、ユーザーが輸送手段としての自動車よりも自動車そのものを欲していると思い込んで、航空機などからの挑戦を見落とした。フィリップ・コトラー、ゲイリー・アームストロング「新版 マーケティング原理」より

- 「新・経営の志手帳」発売中！(1,000円+税)
- 町コンランチェスター経営戦略塾 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

㈱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 i-daruma@igarashireport.com

