



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04月21日 第661号「週刊五十嵐レポート」

なぜ独立して失敗するのか

平成26年4月15日、総務省が2013年10月時点の人口推計を発表。それによると、「15～64歳の生産年齢人口が8000万人を割り込んだ。65歳以上の高齢者の割合が初めて25%を超えた。生産年齢人口の減少と高齢化の進展は経済成長や国の税収に影響を与える。女性や外国人の活用と社会保障制度改革が急務である」。今後も介護事業の市場は増加傾向です。

訪問介護事業A社の話。彼女A氏は60歳のときに大手介護事業者にいましたが私にも出来ると思い、独立しました。それから12年経ち、6事業(特定地域に密集)を展開するまでに成長し、年商は約5億円。10年勤務のベテランのヘルパーも多くなり、その中から独立起業する人も出てきました。

しかし、独立起業する人の経営は上手いはず、失敗しているとの事でした。私はA氏に「なぜ、失敗するのですか?」と訊きました。A氏は、「独立した人たちはみんな介護には熱心なの。でもね、経営がさっぱりなの」。

「彼らは、同じことを言っているの。『仕事が来ない』、『お客が増えない』、『ヘルパーが集まらない』、『法律改正により介護報酬が減った』、『不景気だ。国が悪い』という愚痴ばかり。『どうしたら仕事が増えるか』、『どうしたらお客が増えるか』、『どうしたらヘルパーが集まるか』ということを考えないのよ。考えないから行動がとれない。目先の事ばかり」。

「創業時、私は寝ないで休まないで働きました。そんなこと苦でもありませんでした。失敗している人はそこまで働きません。多くの訪問介護事業者は土日休みで夜間はやりません。創業時であれば、まずそこからやらなければ実績が生まれません。当社は今でも土日、夜間をやっています」。「儲かると思って介護事業へ新規参入者は多いですが、全く怖くありません」。

仕事は与えられるものではなく、自ら創り出すもの。戦術(介護)はできても戦略(どうしたら仕事が増えるか)がないと運命を切り開くことができません。

ちょっと
気になる出来事

久々に増田辰弘先生の「アジアビジネス探索セミナー」に参加しました。2人の講演がありました。

1人は神奈川県にある社長含め従業員数5名の機械商社の後継者。もう1人は、中国で、中国企業(製造業)の生産管理のコンサル会社の役員。

共通していることは、苦労はしましたが、金塊を当てました。

10年ほど前に本でいうと、「ブルーオーシャン」を見つけたと。

「レッドオーシャン」とは、既存市場で競争激化の市場。

「ブルーオーシャン」とは、未知の市場空間。

神奈川の機械商社は、ベトナムに進出。日系企業以外の現地企業(国営大企業)と外資系企業(韓国企業他)に参入。売上構成比が輸出が60%に。

難しいことにはそれと同等がそれ以上のいいことが隠されています。



一口メモ
知識

マーケティング・マネジメント・プロセス 2

マーケティング・マネジメント・プロセスとは、(1)市場機会を分析し、(2)標的市場を選定し、(3)マーケティング・ミックス戦略を開発し、(4)マーケティング活動を管理していくことである。

【標的顧客層の選定】

企業は市場において、すべての消費者に対して同じ方法を採用していたのでは、すべての消費者を満足させることはできないということを知っている。市場には様々な種類の消費者が様々な種類のニーズを持って存在する。市場のなかにあるセグメント(切片・部分)に限れば、他社よりも有利に事業を展開する会社もありうる。

企業は、市場全体について研究し、競合他社よりも有利に事業を展開できるようなセグメントを選び出さなければならない。これには4つの段階がある。需要の測定と予測、市場の細分化、市場の選択、市場ポジショニング。

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)
- 町コンランチエスター経営戦略塾 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 i-daruma@igarashireport.com

