



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08月04日 第676号「週刊五十嵐レポート」

本業回帰

直近の日経産業天気インデックスを見ますと、景気の谷は02年、09年。景気の山は01年、05～07年。現在14年は山へ向って上昇中。建設業界は景気の影響を受けやすいようです。ある鉄筋工の会社の話。05年～07年の業績は年商5～6億円で利益も出ていました。09年以降(リーマンショック後)は年商4億円→3億円と急降下。赤字を計上。

新規事業をやらないと会社の将来は危ういと社長は考え、大手コンサル会社にアドバイスを受け、リフォーム事業へ進出する決心をしました。大々的にチラシを売って集客するイベントを企画しましたが、ちょうど東北大震災直後ということもあり、1人もお客は来ませんでした。大手コンサルタントから次回をどうしますかと尋ねられ、社長は、「ちょっと止めておく」と言いました。よくよく考えてみると、「天は我にリフォーム事業に手を出すな」と言っているのではないかと考えるようになりました。

ここから気持ちが一変、本業に戻り、鉄筋工の育成に力を入れてきました。東北大震災以降、およびアベノミクスの影響から業績は持ち直し、前期年商は5億円を越えるまで回復してきました。現在は鉄筋工不足になっていますが、以前から人材育成に努めていたお陰で、人員の確保は他社よりもよく、引き続き受注を請けても対応が来ています。

景気の波にあまり影響を受けずに、粗利益の補給源を安定的に確保していくことが第一です。次は、アジアの某国。10年以上実習生を受け入れ、鉄筋工の技術はもちろん、挨拶、掃除など5Sを教育してきました。その国にはOBが何人もいます。実習生からは「社長、進出しませんか」と問われます。「大企業は資本力で勝負する。中小企業は人脈とスピードで勝負する」

難しいことにはそれと同等かそれ以上の良いことが隠されている。リスクを検証し、いかにリスクを軽減することができるか。「人の命と会社の命に別状がなければ試みにやってみる」

ちょっと
気になる出来事

8月3日(日)付、日経新聞、「日曜に考える」P10に「雪国まいたけ創業家の乱」という記事。

雪国まいたけのお家騒動が書かれています。おかしくなったのは、90年代後半からホクト(長野県)との間で勃発した「信越キノコ戦争」。

以前は住み分けをしていたが、規模拡大を狙ってお互いの得意分野に参入。激しい販売競争を繰り広げた。経営規模や資本力で上を行くホクトに対して、次第に追い込まれていく。2012年3月期、2013年3月期と連続最終赤字。

ここでもランチェスターの第2法則(2乗法則)が効いています。弱者が強者にまともに戦ってはいけないということです。

(2009年9月24日付、前ブログ(エキサイト)にホクトと雪国まいたけの業績比較をしていました。当時よりさらに「差」が開きました)

今回のお家騒動もそうですが、企業間競争にもトップは冷静さを失ってはいけないということです。



一口メモ
知識

製品とは何か 2

製品の核を購買者に対して具体的に表現できるようにする。このレベルを「製品の形態」と呼ぶ。香水、コンピュータ、政界立候補者、これらは製品の形態である。物理的財である場合、製品形態は5つの特性を持っている。

それは、特徴・スタイル・ブランド名・パッケージ・品質水準である。

最後に製品の形態に伴って提供される付随的なサービスとベネフィットを決定する。これらを「製品の付随機能」と呼ぶ。

IBMがコンピュータ分野で成功した。IBMは、顧客が興味を持っているのはハードウェアではなくソリューションであることを知っていた。コンピュータを売ったのではなく、システムを売ったのである。

新しい競争は、企業が工場生産されたモノ同士の間で展開されるのではなく、付随されるもの、パッケージ、サービス、広告、顧客への助言、金融、配送、保管、人々が価値を認めるものの間で展開される。

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

