



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27年01月05日 第697号「週刊五十嵐レポート」

なぜ、新規事業は成功しないのか

中小企業でも将来のことを考え、新規事業に挑戦することがあります。

書籍「なぜ新規事業は成功しないのか」(日本経済新聞社:大江建)の中に、新規事業は、「市場、技術・製品、サービスについて、企業にとって新しい部分や未知の部分が多くあり、それらの部分を企業が学習しなければならない事業」と定義付けしています。

企業内に蓄積された経験や知識が役に立たず、試行錯誤を繰り返していきます。試行錯誤が多ければ、失敗する可能性も出てきます。

ランチェスター竹田メソッドでは、「商品3分に売り7分」。商品や製品を開発することも難しいが、お客を見つけ販売することの方がもっと難しいのです。

販売先(販路)は同じで、商品・製品も類似している。

販売先(販路)は同じで、商品・製品が異なる。

販売先(販路)が異なり、商品・製品が類似している。

販売先(販路)が異なり、商品・製品も異なる。

、 が難しいということ、特に は中小企業では特に難しい。

中小企業の場合、人材という経営資源も限られています。特に失敗している例として、社長直轄にしていない、人の配置は他の部署と兼任にしている(専任にしていない)場合、目的・目標が不明確であり、人の配分も間違っており、責任の所在がわからないことです。これでは顧客を見つけ出し、販売することや競争相手と戦う以前の話です。これでは必敗です。

経営の基本原則に立ち返り、商品対策 営業地域対策 業界・客層対策 営業対策を再検討します。次に実行の手順として 目的・目標を定め、目標を達成する戦略を考え、良い仕組みを構築し、実行に移すこと。

これらを社員任せではなく、社長が作り上げていかなければ、社員は動きません。

ちょっと
気になる出来事

日経新聞1月の「私の履歴書」は王貞治氏。子供のころのヒーローでした。東京・下町のヒーローです。

1月3日(第2回)で気になったところ。

「1923年の関東大震災では朝鮮半島出身者が迫害を受けた。

中国人に向けられる目も厳しく、父も本国へ帰らざるを得なくなった」「五十番の料理がうまかったかどうかはわからない。ただいえるのは『日本に来て、日本に生かされている』との父の思いがあったということだ」「堅物のわりに、新し物好きでもあった父は町内でもいち早くテレビを買い『力道山対ルー・テーズ』のプロレスがあると、店を町内の人に開放していた。そうした近所付き合いのおかげか、中国人の子どもといっていじめられたことは一度もなかった」

今では考えられない人種差別。王さんは甲子園で優勝しましたが、国体には出られませんでした。

私は、「日本に生まれて、日本に生かされている」ということです。



一口メモ
知識

製品ラインに関する意思決定

これまで製品戦略に関する意思決定であるブランド化、パッケージング、顧客サービスなどの問題を検討してきた。製品戦略としては製品ラインの構築という問題を検討する必要がある。

背品ラインとは、一つの製品グループであり、同じようなニーズを持つ同一の消費者グループに購入されており、同じタイプの店舗を通じて販売されている。もしくは同一価格帯に属している点でお互い密接に関わりあっている。

製品ラインは、同一のマーケティング戦略を必要としている。製品ラインの広さや特徴に関して多くの難しい決断を下さなければならない。

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 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

