



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08月17日 第729号「週刊五十嵐レポート」

負け犬商品をカットするには

商品の数が増えると、売れなくなる商品がいくつか出てきて、それが原因で赤字になる事があります。こうならないために、一定のルールを設けて商品全体を管理する必要が出てきます。これに合うのが、プロダクト・ポートフォリオ・マネジメント。略して「PPM」です。

負け犬商品に力を入れても、伸びる見込みはないから、早くカットします。カットして、それにかけていた人員と資金を花形商品や選択投資商品に再配分すると、業績は良くなります。これは全社的な商品対策になるので、戦略になります。社長の経営術です。従業員にカットの相談をすると必ず反対します。従業員の反対に負けただけの戦略知識・ルールと決断が必要になります。(ランチェスター「商品戦略」DVDテキスト参照)

町コン経営塾小岩校においても、負け犬商品をカットしようとする必ず従業員から反対が来るという話がありました。そこで他の経営者との意見交換の中で出てきた対策は

従業員にも戦略知識の教育をして共通のルールを作っておくこと。

数値目標をと期日を設定すること。期日以内に目標の数値を達成できなければ、カットもしくは撤退をすることを決めます。

この場合、社長はカットする立場ではなく、存続するためにはどうすればいいか従業員の良きアドバイザーに徹することです。それでも目標数値を達成出来ない場合は、カットまたは撤退します。やるだけやって結果が出ず、カット、撤退するならば、従業員は納得します。ここに対立は生まれません。

PPMは商品に対する考え方として、目標の選択が可能になります。大いに役に立つツールです。しかし、決めた目標をどう解決するか対策は社長が考え、決断することになります。「戦略知識」と社長の「勘」と「競争相手との力関係」の3つが大事になります。

ちょっと
気になる出来事

8月18日(火)~24日(月)まで夏休みをとります。

師・竹田陽一が英文の「ランチェスター経営戦略」を書き上げ、それを持ってイギリスのランチェスター先生の墓参りをします。

私は、まだ墓参りをしていなかったのについていこうと考えました。

今回、師・竹田は個人的に家族で行くことでした。

私がお願いして、竹田から了解を取り、同行をさせていただくことになりました。

ベトナムなど東南アジアには6回ほど行きましたが、イギリス(ヨーロッパ)ははじめて。30年ぶりに「地球の歩き方」を買って、ロンドン地図や地下鉄を頭の中に入れました。自由時間にはSC等を視察して行きたいと思います。

かみさんと海外旅行に行くのは新婚旅行以来です。

楽しみです。



一口メモ
知識

店舗小売 サービスの量

製品は、それぞれに見合った量のサービスを必要としている。サービスの度合いを3つのレベルで表わしている。

(1)セルフサービス。顧客は節約するために商品を喜んで探し回り、比較し、選択するプロセスを自ら行なった。今日、セルフサービスはすべてのディスカウント小売の原点であり、最寄品やナショナルブランド品、回転の早い買回り品を売っている小売店において標準的なシステムとして使われている。

(2)限定的なサービス。サービスの少ない店では普段提供されないようなクレジットや返品サービスも追加されており、それによって店舗運営のコストが増大し、価格もより高めになってきている。

(3)フルサービス。専門店や高級百貨店。販売員は顧客に対して買物の全ての段階でサービスを提供している。顧客は購買するにあたって、「給仕される」ことを好んでいる。

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

