



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28年02月29日 第757号「週刊五十嵐レポート」

デッドラインの法則

2月25日付、日経新聞「スマホOS、第三勢力苦戦」の記事。

スマートフォン(スマホ)向けの基本ソフト(OS)市場で、米グーグルと米アップルの対抗軸を目指す「第三勢力」の苦戦が鮮明になってきた。

『ファイヤーフォックスOS』を開発する米モジラは撤退。米マイクロソフトの『ウィンドウズ』や韓国サムスン電子の独自OS『タイゼン』も低迷が続く。

端末メーカーやアプリ開発者の支持がなかなか広がらず、『2強』の寡占が一段と強まっている。

米調査会社によると、2015年のスマホOSの世界シェアはアンドロイドが81.4%、iOSが16.1%で合わせて98%近くを占める。米モジラは世界シェア1%に届かず、「このまま続けても勝ち目はない」と判断。マイクロソフトのウィンドウズの2015年世界シェアは2% (13年3.6%からダウン)。

ランチェスター「戦略名人」DVDテキストに、「1位が強者の条件を満たすと、1社で多くの粗利益を市場から吸い上げることになる。会社は粗利益で生きているので弱い会社の粗利益が少なくなると弱い会社の体は徐々にやせていき、やがて死んでしまう。

市場占有率が1位の1/10以下の会社は1位から強い圧迫を受ける。こうなるといくら経費を節約しても赤字が出ていき、やがて倒産する。これをデッドラインの法則と呼ぶ。死の線になる」。

米グーグルと米アップルで世界シェアの97.5%。残りの2.5%を米マイクロソフトや韓国サムスン、米モジラの第三勢力。第三勢力がデッドラインになっている。マイクロソフトやサムスンはこれで潰れることはありませんが、スマホOSに関しては番外弱者。

我々、小規模企業は何を学ぶか。勝算なきは戦わず。戦える場所、細く狭い道を見つけ、そこでトップを目指す。「鶏口となるも、牛後となるなかれ」。

ちょっと
気になる出来事

2月18日付、日経新聞「経済教室」は関満博氏の「中小製造業存続の条件『小さな世界企業』を目指せ」。

「日本のモノづくり産業の基底を形成してきた中小企業は現在、大きな構造転換の中に取り込まれている。グローバル化、成熟化、人口減少、少子高齢化が基本的な構造条件になってきた。

今後、①開発も加工も際立った先端の領域を視野に入れる②幅広い機能を身につけサービス機能を高める③オープンイノベーション(開発の場を提供し、共有し英知を集めて新たな可能性に向う)④世界で稼ぐ。新たな構造条件を受け止め、『小さな世界企業』に向おうとする若い中小モノづくり企業が登場しつつある」。

先日、墨田区にある「東京ニットファッション企業組合」で話をさせてもらいました。世界のニッチトップを目指す企業がありました。



一口メモ
知識

プロモーション・ミックスの設定

プロモーション・ミックスとは、企業が通常その広告目標やマーケティング目標の達成のために行なっている広告、人的販売、販売促進、広報活動のミックスである。同じ業界内の企業でも、どのようなプロモーション・ミックスを選ぶかは多種多様である。

エイボン、プロモーション予算のほとんどを人的販売とカタログ販売に振り向けているが(エイボンの広告費は、売上のわずか1.5%である)、レブロンは消費者広告に重点をおいている(およそ売上の8%を投下している)。

エレクトロラックスは訪問販売で掃除機の75%を売っているし、フーバーは広告により多く依存している。

このように企業は、広告、人的販売、販売促進、広報活動といったプロモーション手段をいろいろに組み合わせて、一定の売上水準を達成しようとしているのである。

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

- 「町コン経営塾」小岩校 毎週日曜日 午前10時～12時
- 「町コン経営塾」小岩校 土日集中講座 HP参照
- 「町コン経営塾」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

(株)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

TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

