



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04月04日 第762号「週刊五十嵐レポート」

経営は完全な実力主義の世界

4月3日付日経新聞、「再建中のシャープは4月2日、台湾の鴻海（ホンハイ）精密工業の傘下に入る契約に調印した」。鴻海の郭台銘董事長は、液晶事業を中心に成長投資を加速し、今後2～4年で経営再建を目指す方針を示した。

記事「鴻海・シャープの勝算」では、「世界は『規模の革命』が起きた。鴻海は00年以降、世界で家電や部品の工場を買い集め、15年間で売上高を約50倍にした。スマートフォンの生産規模は年間2億台以上と日本の国内生産の100倍の水準。アジアの企業とはギガ（10億）とメガ（百万）ほどの差がついたのに日本は競争の土俵を誤り続けた」。

「米欧企業も先を行く。独シーメンスや米GEは家電事業を売却、発電など社会インフラとIOT（モノのインターネット化）を組み合わせたサービス産業型の高収益な経営モデルに転換しつつある」。

ランチェスター経営では、「経営は完全な実力主義になっている。会社自体は固定給なしの歩合給で運営されている。しかもどんな業界にも強い競争相手がいる中、囲碁やゴルフのようにハンディは一切ない。競争条件が不利な会社が特別な対策をとらなければ、強い会社から圧迫を受けて必ず苦戦する」。まさにシャープを見ていると経営の原則どおり。

4月3日の記者会見でシャープの高橋社長は、「既に工場を共同運営した経験があり、高度な技術を持つことも分かっている。鴻海のスピードとパワーはすさまじい。融合すれば大きな潜在能力があると感じた」。

第602号五十嵐レポート（平成25年2月25日）「崖っぷちの家電メーカー」、当時シャープ中堅社員は「（業績不振の原因のひとつ）日本特有の風土。イエスマンが出世する。意思決定が遅い。決裁に2ヶ月かかる。早くなったといっても2週間」と語った。

戦略実力が高い人が必ずしも経営者になるとは限らない。これは我々にも言える。戦略実力が高くなくても中小企業の社長にはなれる。組織は軽装備。気づいたらすぐする。経営にはスピードと情熱・熱意・向上心（パワー）が大事であると再認識。シャープの事件は、日本人にとって、一つの時代・日本企業の神話が終わったということ。

ちょっと
気になる出来事

「ランチェスター経営ONLINE東京」（eラーニング版戦略社長塾）サイトが2016年4月9日（土）午前0時よりスタートします。

URLは、<http://lanchester-online.jp>

今はまだ工事中になっています。

先週から町コン経営塾小岩校、銀座校に参加されている方に開発用のサイトから視聴してもらい、ご意見を聴かせていただきました。

自分でも視聴し、不具合な点がいくつかあり、開発者に修正しています。

これが生みの苦しみなのでしょう。これからもユーザーに使いやすいようにしていきたいと考えています。

是非、4月9日（土）からご覧になってみてください。よろしくお願いいたします。



一口メモ
知識

プロモーション・ミックスの設定要因

【製品と市場のタイプ】

消費財市場と生産財市場とは、プロモーション手段の重要性が異なる。

消費財企業の場合、広告に最も多くの資金を投下し、以下、販売促進、人的販売、広報活動の順に資金を投下していく。

生産財企業の場合、人的販売に最大の資金を投じ、以下、販売促進、広告、広報活動の順である。

一般に、人的販売は高価でリスクが大きい商品について、また少数の大規模販売者からなる市場においてよく使われる。

生産財市場では広告は、セールス訪問ほど重要ではないが、製品の知名、製品に関する理解の促進、販売へのきっかけづくり、顧客の確保といった面では大切な役割を担っている。

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

●「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

