



元気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05月30日 第770号「週刊五十嵐レポート」

自社の市場を見つけた

10年以上前から私のメルマガ読者である経営者の話。過去にランチェスター経営の教材や私の冊子「新・経営の志手帳」を購入していただき、今は「ランチェスター経営ONLINE東京」で受講していただいています。

10年以上前に、父親が町の印刷会社(年商1億円)を運営されていましたが、倒れて、サラリーマンだった現・経営者が会社に入りました。蓋を開けてみると、年商1億円で借入金は1.4億円ありました。

大口顧客の製紙会社が合併・統合で印刷物が激減。個人情報保護法により各企業や団体からの名簿作成の仕事がなくなりました。年商は60百万円台まで落ち込みました。2008年にはメイン銀行が債権をサービサーに売却しました。実質破綻懸念先です。

そこで経営者は考えました。ランチェスター経営で学んだ「何で一番になるか」。2008年ごろからポツポツ「カード・ゲーム」や「ボード・ゲーム」の仕事が増えてきました。これらの仕事は普通の印刷会社が面倒くさく、いやがる仕事でした。他社がいやがる仕事に注力してみようと行動しました。毎年2回、東京ビックサイトで「ゲームマーケット」(展示会)が開催されています。当初は出展して見込客を開拓していました。今では、参加はせず、出展者のカードゲーム、ボードゲームの製作をしています。出展数の半分以上はここで製作しています。つまり市場占有率50%以上になります。年商は1.3億円まで回復し、2億円が見えてきました。

今までの印刷物の場合、顧客から多数の競争相手と見積もり合わせをさせられ、価格は叩かれていました。カード・ゲーム、ボード・ゲームの製作の場合、ホームページに価格表があり、顧客は会社に来て、定価で仕事の依頼をします。

見込客の開拓は、既存顧客が自分のブログやSNSに記事を書き込み、他の人がそれを読んで、ホームページに来て、実際に会社に来て仕事の依頼をします。100%ホームページであり、紹介です。つまり営業経費がかかっていません。

小さな市場でも一番を取ると、1位経費割安の原則、1位紹介の原則、1位営業有利の原則は成立する事例です。身近なところにも素晴らしい事例があるものです。

ちょっと
気になる出来事

S社長は、ランチェスター戦略を学び、ある商品に特化してその部分ではオンリーワンになり、今でも業背を伸ばしています。

そのS社長が業界の組合で、ランチェスター戦略を学ぶと小さい会社でも業績が良くなる話をしました。すると参加されている同業者は、誰もランチェスター戦略を知りませんでした。

S社長は私に、「ランチェスター戦略って知られていないんだね。有名じゃないんだ」。

東京では、忘れられてしまったのかも知れません。知る人ぞ知る。

ある話で、アフリカに靴の営業マンが行って、みんなが裸足だったのを見て、1人は「誰も靴を履いていません。市場はありません」。もう1人は「誰も靴を履いていません。市場は無限です」。

東京では「ランチェスター経営(戦略)」を広める余地は十分あります。



一口メモ
知識

販売促進

販売促進とは、購買や販売の意欲を高める短期的なインセンティブから構成されている。

販売促進は、より早くもしくはより強力な市場の反応を引き起こすために多様な手段から構成される。その手段とは、対消費者販促(サンプル、クーポンリポート、値引き、プレミアム、ご愛顧報奨、賞品、ディスプレイ、コンテスト、くじ)、対流通販促(値引き、仕入アロウワンス、商品無料提供、共同広告、報奨金、コンベンション、製品発表会)、対販売部隊販促(ボーナス、コンテスト、売上高ラリー)などである。

販売促進は、広告や人的販売と共に用いられる。消費者への販売促進は広告と共に進められることによって広告の刺激やプル力を高めるし、流通業者や販売部隊への販売促進は、企業の人的販売プロセスを支援する。

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。

㈱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

