



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07月25日 第778号「週刊五十嵐レポート」

生き残りの理由

マンガ、コミックスに特化した製版会社S社（社員44人）の話。

1970年代～1980年代ではO社の「中〇時代」やG社の「中〇コース」の製版を一手に引き受け、業績は順風でした。ところが1990年代になってからO社の「中〇時代」やG社の「中〇コース」が相次ぎ廃刊になり、O社、G社がともに業績不振に陥りました。その影響をS社はもろに受けました。

当時からマンガの月刊誌の仕事を請けていたところからマンガに特化していきました。当時の製版業界では新聞の広告等が主流であり、マンガの仕事は傍流としてバカにされていました。新聞の広告の仕事は簡単で付加価値も高いものでしたが、安くても定期的に仕事があるマンガの仕事に重点を置くようになりました。やがて新聞の広告等の仕事は減り続けました。さらに製版業界において追い討ちをかけたのが、アップルのMACの登場です。MACの出現で、写植や製版の仕事が激減したのです。都内に製版会社が200社以上あったのが今では20社までになりました。

生き残りの理由を聞くと、一つは、必要に迫られて、マンガに特化したこと。そして同業者がマンガに振り向かなかったこと。二つ目は、出版業界の変化は激しいが、その変化が許容範囲だったこと。設備投資に資金があまりかからなかったこと。

S社にはちゃんとした経営理念はありませんが、社内によく聞かれている言葉は、「間に合わせろ」。雑誌・コミックスの発行日は決まっています。逆算して期日が決まっており、その期日まで間に合わせなければなりません。間に合わなければ、信用が失墜し、明日から取引できなくなります。ですから徹夜も辞さない。そのため会社には宿泊施設が完備しています。

どんな会社にも危機は訪れます。特に顧客の衰退が自社の衰退に直結します。その時、次の手を打つべく決断をしなければなりません。

ドラッカーは企業にとって今日行なうべき仕事の1つに、「明日のために新しい事業を開拓する」と言っています。S社から学びました。

ちょっと
気になる出来事

10年近く私のメルマガの読者である熊本の工務店の社長に地震後の現状を聞いてみました。

「地震後すべての工事が止まり、仮復旧に追われました。現在は仮復旧は一段落し、本復旧に向けて準備しているところです。ただ、職人がおらず、まったく先に進めません。その為、お金の動きがなく体力のない会社は厳しいと思います。将来的に復興需要があるとはいえ、当面どうしのぐかが問題です。また、工事に着手できる目処が立ちませんので、契約書には工期を入れていません。

県外（茨城、新潟、千葉、他）から当社の下で働かせて欲しいと、職人集団がきていますが、信用できる相手か分からず、提携していません。

毎日、見積依頼がたくさん来っていますが、既存のお客様と紹介以外は残念ながらすべてお断りしているのが現状です」有難うございます。

仕事はあるが人がいない。他県から人は来るが信用できない。家作りは「信用・信頼」で成り立ちます。弱みにつけ込む業者（やり逃げ）に頼んで2次災害を受けないように願うばかりです。



一口メモ
知識

販売部隊の管理 2

【販売活動時間の効率的使用】

販売部隊は、自分の販売活動時間をいかに効率的に使うかということを知らねばならない。1つの手段は、どの顧客ないしどの見込み客をどの月に訪ねるか、どんな活動を実施するかということを示す年間訪問スケジュール表を用意することである。この場合、見本市への参加、販売ミーティングへの出席、マーケティング調査プロジェクトの実施などが含まれる。

他の手段は、販売訪問時間をより効率的に使用する方法を決定するための時間・業務分析を活用することである。セールスパーソンの持ち時間は、実際の販売活動に使われるほかに、移動、待機、食事および休憩、そして管理業務にも費やされる。実際の販売活動に当てられる平均時間は全労働時間のわずか25%に過ぎない。この比率を25%から30%へ増やすことができれば、販売時間は20%増えることになる。

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

