



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08月08日 第780号「週刊五十嵐レポート」

社長、会社を閉めましょう。

ランチェスター「営業戦略」のテキストに、「長く経営していると、業界のライフサイクルの変化、競争相手の出現、販売先業界の変化、社会の変化、さらに法律の改正などで、売上が構造的に低下することがある。これに対しては、営業ルートや業界・客層を変えたり、営業方法を変えざるを得なくなる」と書かれています。

モノ作りに関わる会社A社の話。リーマンショック前は売上高5億円経常利益50百万円、自己資本比率60%、無借金と健全経営をされていました。リーマンショック後、モノの動きは止まり、売上高は3億円まで減少し、初の赤字を計上しました。その後持ち直したものの、得意先の日系企業が韓国、中国企業に市場を奪われ、業績不振に陥りました。

3期連続赤字で、売上高が1億円まで下がり、毎月赤字を計上。豊富な現金を保有していたA社でしたが、みるみる現金が減っていききました。

「社長、現状の売上で利益を出すには、どのくらい削らないとダメですか」。A社長、「人員を半分まで減らし、事務所を都心から郊外へ移転しなければならぬ」。後継者にも聞いてみました。「現状で利益を出すために人員削減とコストダウンでこれからもやっていけますか」。後継者、「う〜ん……」。(これは存続は難しいかな)

存続が厳しいならば、A社がなくなっては困る会社やA社の事業に関心のある会社に打診してみる。可能性がない場合のことを考えて、会社を閉めるXデーを予め決めておくこと。今だったら資産超過であり、債権者等に迷惑かけることはない。後は従業員の退職と雇用のあっせん支援です。

後日、後継者が、「私がやります。会社をなくすわけにはいかない」と強い意志と熱意を持って、会社を継続することになりました。

経営の実行の手順は、1「情熱・熱意」 2「目的・目標」 3「戦略」・「仕組み作り」 4「戦術」。厳しい状況は変わりませんが、新しい業界へ足がかりもあり、後継者の熱意に期待したい。

ちょっと
気になる出来事

8月5日(金)、日経新聞朝刊、企業総合欄に「楽天モデル曲がり角」という記事がありました。

「楽天の事業モデルが曲がり角にきている。主力のインターネット通販で配送の便利さや口コミを重視する消費者の新潮流を捉えきれていない。米アマゾン・ドット・コムや新興勢力の台頭を許し成長が頭打ちになった」。

ちょうど「物流ビジネス最前線」(光文社新書)を読んでいた。アメリカでもアマゾンは、物流網を構築し、勢力を伸ばし、日本でも着々と行なっているようです。一方、楽天は物流に着手したものの、失敗していることが書かれています。

「物流を制する者が市場を制する」。

背筋がゾッとします。(アマゾンを敵にしたいくない)



一口メモ
知識

マーケティング戦略

マーケティングの考え方では、企業は、標的消費者のニーズを競合他社以上に満足させられるような工夫を行なうことによってはじめて成功する。

このようなマーケティング戦略では、標的消費者のニーズだけでなく、競合他社の戦略をも考慮しなければならない。

この最初の段階が「競合他社分析」であり、重要な競合他社の特性を確認するプロセスである。

つまり、競合他社の目標、強みや弱み、戦略、反応パターンといったものを評価した上で、どの競合他社を攻撃すべきか、あるいはどの競合他社を回避すべきかを選択することである。

第二の段階は、競合他社に対して自社をより強いポジションに位置づけ、かつ最も強力な競争優位を獲得できる「競争戦略」を築くことである。

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。

㈱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 Fax 03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

