



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10月24日 第791号「週刊五十嵐レポート」

勇気ある経営大賞(特別賞)取ったぞ

東京商工会議所は、第14回「勇気ある経営大賞」(大賞1社、優秀賞2社、特別賞2社)の受賞企業を決定しました。革新的な製品・サービスやビジネスモデルに贈られるもの。

特別賞を受賞した刺繍製作販売会社M社(従業員8名)の話。

M社は1939年(昭和14年)創業、アパレルメーカー向けのワンポイント刺繍の受託加工業(下請け)がメイン。売上全体の70%を3社(F社、BB社、BW社)で占めていました。現社長M氏(3代目)は2000年に入社。そのころからアパレルメーカーが海外生産へ移行し始め、2000年にF社の仕事がなくなりました。順次仕事がなくなり、売上は激減しました。国内のアパレルメーカーに新規開拓をしても相手にされませんでした。

そこで一般企業・団体のユニフォーム、販促品のオリジナル刺繍の需要があることを発見。アパレルメーカーの下請けから一般企業・団体に直接販売する事業スタイルに転換。2001年WEBサイトを立ち上げ、WEB広告を強化して新規顧客を開拓していきました(現在広告費は年間12百万円)。都内の顧客に対しては面談して仕事を進めていきます(営業スタッフ7名)。

刺繍は一つひとつ見積を作るため手間がかかっていたものを、価格を定額・価格表を作り出し、簡素化。受注スピードを上げていきました。刺繍業界でどこもやっておらず、革新的なことでした。これにより顧客が大幅に増え、売上は右肩上がりに伸びています(売上1億円⇒2.5億円)。2000年時ではアパレルメーカー100%下請けでしたが、2016年時、アパレルメーカーはゼロ、90%直販(一般企業・団体)になり、脱・下請けに成功しました。

刺繍業界では真似するところはなく、オリジナルプリントTシャツ業界大手が刺繍機械を導入し、新規参入しますがどこも失敗。顧客が望むような刺繍が出来ません。刺繍には長年培った技術が必要なのです。M社のオリジナル刺繍製作は参入障壁が高いのです。競争相手が真似できない独自性ということです。自ずとオリジナル刺繍に関してはM社に仕事が来ます。市場占有率1位です。原則どおり収益性が高い。

ちょっと
気になる出来事

「戦略社長塾・東京」小岩校(町コン経営塾)での話。

4年前、ミャンマーの知人を通してミャンマーの大臣が来て、ミャンマーに投資話があった。工場用地を市場価格より安く購入でき、工場を稼働してミャンマー人の雇用を祖促進してほしいとのこと。

会社の取締役会にて投資案件は承認された。しかし、社長は、家で女房に話をしたら、「やめて!やったら離婚」と脅されて、投資を止めた。

奥さんは会社の役員でもない。今、土地の価格は10倍に跳ね上がった。

私も、韓国に特化した旅行業者から北朝鮮の視察の話があった。私は「面白い。あのような環境下で経済人はどのような活動をしているのか」興味があった。そのことをかみさんに話すと、激怒。「行くなら離婚よ!」。とりあえず中止。中小企業の社長は、奥さんに反対「離婚」を切り出されると、何もできない。

話は変わって、10月30日(日)~11月6日(日)までイタリア企業視察に行きます。イタリアの中小企業(世界的有名)を5~6社見学。学んできます。(これは、かみさんOK)



一口メモ
知識

市場フォロワー戦略

すべての追走企業が市場リーダーに挑戦するわけではないし、自社の顧客を奪おうとする挑戦を軽視するリーダーもいない。低価格、サービス改善、製品バラエティの追加といった攻勢にも、トップ企業はそれらをすべて無力化する力を持っているし、総力戦ともなればその力ははるか強大である。熾烈な戦いは両方を疲弊させる。このことはチャレンジャーが攻撃を仕掛ける前によくよく考える必要があることを意味しており、多くの企業では、リーダーを攻撃するよりもリーダーに追従する戦略が採られている。

いくつかの業界の企業では製品差別化の機会は少ないが、サービスの質はしばしば比較され、価格への反応度は高い。したがって、価格競争がいつ起きても不思議はない。こうした業界の企業は、短期的にシェアを奪うことに対して否定的である。というのは、そのような戦略は報復を招くだけだからである。相互の顧客を奪い合うことはせず、市場リーダーにならって同様な価格と内容を顧客に提供する戦略を採る。したがって市場シェアはほとんど変化しない。

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

●「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日 午前10時~12時

●「戦略社長塾東京」小岩校 毎週水曜日 午前10時~12時

●「戦略社長塾東京」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

Tel.03-3659-7703 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

