



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11月14日 第794号「週刊五十嵐レポート」

非関連多角化は空中分解

11月9日(水)、戦略社長塾・東京・小岩校での話。

テーマは「強者の経営戦略」。強者の経営戦略の中に、

「強者は弱者が強くなる事を未然に防ぐため、資金力を活かして近い業種を押さえる。こうすることで総合的な1位を目指す。これはM&Aになる。M&Aは強者の戦略のため、弱者は使わないようにすべき。(中略)強者の戦略が実行できるのは1,000社中5社しかない。もし競争条件が不利な会社が強者の戦略を実行するとひどい結果になってしまう。経営がおかしくなって倒産する。これを狂者の戦略と呼ぶ」と書かれています。

A社長のコメント、「私は弱者ですから強者の戦略をやってはいけな」と理解しました。2000年に起業してがむしゃらにやってきました。そこそこ現金資産ができました(無借金経営)。しかし今は外部環境が低迷しており、業績は前年度割れ。このままではジリ貧になります。今のうちに次の柱を作る必要があります。異業種の会社のM&Aを話があり、前向きに考えています。これはいかがでしょうか」。

B社長のコメント、「その気持ちは解る。私も本業が思わしくないときに他の業界の方に目が移った。だけど失敗する確率が高い。5年前、某大手コンサル会社の勧めで、本業以外の新規事業に進出した。まったく勝手が違い、知識・ノウハウが未熟で大きな赤字を出して撤退した。当時、相当な傷を負った。今は、本業の周辺業務で大手がやりたがらない、面倒くさい業務に進出。ここでは案件は小口だが、競争がないので、自分で価格を設定でき、利益率は高い。ニッチトップを狙っている。中小企業は、非関連の業界には原則どおり手を出さない方がいい」。

中小企業の非関連多角化は、会社が空中分解します。つまり倒産予備軍になります。M&Aは経営資源(人・資金)の分散になり、本業とは違う分野への進出は、知識・ノウハウの欠如により苦戦は必至。本業までが弱くなります。解っているようで解らない。

ちょっと
気になる出来事

イタリア企業視察にて学んだ事を再確認してみます。3つのキーワード。「パッション」「フィロソフィ」「アイデンティティ」。

- 「パッション」...情熱。はげしく燃え立つ感情。熱情。
 - 「フィロソフィ」...哲学。経験などから築き上げた人生観・世界観。全体を貫く基本的な考え方。
 - 「アイデンティティ」...人格における存在証明。ある人の一貫性が時間的・空間的に成り立ち、それが他者からも認められていること。自己の存在証明。
- この3つのキーワードからブランドが生まれています。
- 「技術」はあるのに「価値」を帯びていない。ただ単に供給者という位置付け。ブランドには3つのキーワードから「物語」が重要。
- これからの課題。ブランド作りです。



一口メモ
知識

市場ニッチャーの戦略3

ニッチ戦略は、市場のニッチが消滅するかあるいは攻撃されるかもしれないという大きなリスクを負うことになる。これが多くの企業が複数のニッチ戦略を実行している理由である。

高い成功を成し遂げた中規模企業に関する最近の研究によれば、こうした企業は、ほとんどすべての場合、市場全体を追求するよりも一つの大きな市場のなかのニッチを追及していることがわかった。

成功している小規模企業の研究から、高い価値の提供、プレミアム価格、強力な企業文化やビジョンなどの特徴があることもわかってきた。

重要なポイントは、低シェア企業でも高い利益を上げられる点であり、その主な理由の一つが的確なニッチによるものだという点である。

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

●「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

TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

