



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12月05日 第797号「週刊五十嵐レポート」

少子化、ランドセルの話

東京にあるランドセル製造販売会社K社の話。

K社は1925年(大正14年)皮革カバンの製造販売として創業。1987年自社ブランドのランドセルを販売。2005年前後から通常のカバン製造販売からランドセル製造販売にシフト。当時、売上構成の30%がランドセル。2016年現在は90%がランドセル。

小学校1年生の推移は、1992年141万人が2016年105万人に減少。少子化により小学校1年生の人口は減少しているにも関わらず、K社はランドセルに特化したのは、なぜ？

ランドセルの市場規模は、2005年約280億円が2015年400～500億円と言われており、市場は拡大傾向です。ランドセルの平均単価は、2005年@31,500円、2014年@42,400円と年々価格が上昇しています(ランドセル工業会調べ)。入学式が4月ですから、以前は販売のピークが2月～3月だったのが、12月(冬)⇒10月(秋)⇒8月(夏)へと年々販売のピークが早くなっています。

人口が約100万人なので、ランドセルはMAX100万個(実際は約90万個と言われています)。大手K社(東京)とS社(兵庫県)の2社で40～50万個生産しており、2社で市場占有率40～50%を占めています(一方小売からみるとイオンが販売市場の30%を占め、トップです)。ランドセル市場は伸びているものの、職人による手作りであるということと市場規模は小さいために大手が参入してきません。ランドセルは、小学校に入学すると必ず必要ですが、2個はいりませんし、小学校を卒業したら2度と使いません。ランドセルの位置付けは、ひな祭りの雛人形のようなもの、おめでたい品物なのです。価格に関しては、消費者はあまりうるさく言いません(祖父母たちが孫のために購入するケースが多い)。

K社の年商は10億円強(年々売上は増加傾向)。既製品・オーダーメイド含め2万個を製造販売しています(市場占有率約2%)。平均単価は@5万円ということになります(きっちり利益を確保しています)。ニッチな市場です。

ちょっと
気になる出来事

町コン「戦略社長塾東京」銀座校の曲淵税理士がアメリカ・シリコンバレーに行ってきました。

「スピード感が全く違う」

カフェで起業したい人がエンジェル(投資家)に自分のアイディアと事業計画を話をします。エンジェルにとって面白い事業であれば、そこで10億円、20億円の投資を決定します。3年で売上1,000億円を目指し、市場を押さえる行動をとります。

ユニコーン企業=企業価値が10億ドル以上と評価される未上場企業。(ウーバー社、エアビーアンドビー社、ドロップボックス社など)額に1本の角が生えた伝説の生き物。ユニコーン企業は、投資家がユニコーンのようにまれで、巨額の利益をもたらす可能性のある企業。

まだ誰も気づいていない市場へのアイデアに戦略を加え、そこで莫大な資金と人材を配分して、一気に市場を作り、1番をとる。

これがベンチャーなんですね。なかなかできません。



一口メモ
知識

サービスの変動性

サービス企業は、サービスの質を管理するためにいくつかの行動をとることができる。

第1の行動は、良い採用計画と訓練計画を持つことである。航空会社、銀行、ホテルなどは、最善のサービスを提供するために従業員教育に多額の投資を行っている。

第2に、サービス企業は、顧客のフィードバックにもとづいた月間最優秀従業員賞やボーナスなどのインセンティブによって従業員の質を高めている。

第3は、サービスを行なう従業員が顧客にとってより接触しやすく頼れるようにすることである。

第4は、顧客満足について定期的にチェックすることであり、その主な内容は、提言と苦情処理のシステム、顧客調査および購買行動の比較調査である。

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。

㈩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 Fax 03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

