



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29年02月06日 第805号「週刊五十嵐レポート」

教習所がなくなる！？

武蔵境自動車教習所の高橋勇会長の話です。(武蔵境自動車教習所は地域ナンバーワン、全国第3位)。2年前の第702号「理念経営は間違いではなかった」では、四国香川県の経営破綻した坂出自動車教習所を武蔵境自動車教習所のモデルを活用して見事に再建した話でした。

この成功モデルをパッケージ化して、他地域の不振教習所を再建、グループ化する構想がありました。しかし、やめました。

「なぜ？」

自動運転です。

2年前、シリコンバレーに行くと、グーグルがトヨタのプリウスを使って自動運転をしていました。そのころは2、3台が動いていて、特に気に留めていませんでした。昨年シリコンバレーに行くと、グーグルは、独自のクルマを開発していたところにグーグルのクルマは走っていました。赤信号で止まっていたグーグルのクルマが青信号になるとスムーズに走り去っていききました。

「エー」。高橋会長は叫びました。「こんな短期間で自動運転がここまで進んでくるとは」。「人間が運転の方が交通の流れを阻害する」。「間違いなく4、5年で。いや3、4年で自動運転の時代になる」。「そうなると教習所がいなくなる」。

方向転換。

私の使命は、社員と社員の家族を守ること。だから、これは大変な事態だ。事業拡大はストップ。来るべき「自動運転」に備える必要がある。新規事業を開発。自動車産業は家電になり、自動車教習所はなくなる。(なくならないかもしれない。)

時代が大きく変わるとき、振るいにかける。多くの会社が振るいで落ちていく。残る会社はチャンスになる。振るいにかけるられないように準備すること。今は事業拡大の時期ではない。

将来を予測する。これも経営者の資質です。

ちょっと
気になる出来事

月刊誌「致知」2月号に函館のハンバーガーチェーン・ラッキーピエロの王一郎社長のインタビューがありました。

「ラッキーピエロを立ち上げて29年、1号店を出店した当時の函館の西部地区は、まだ開発が進んでおらず、飲食店などほとんどない状態でした。ただ、当店以外に行くお店がなかったことが幸いして、オープンしたと同時にお客様がたくさん来てくださった。慌てることなく、お店とスタッフの成長に合わせ、ゆっくり店舗を増やし、現在は函館市内17店舗。全国チェーンの出店数を上回る函館で断トツの一番です」

「ランチェスター戦略の考え方で、中小企業が 대기업に勝つためには、自分が競争しやすい場所、全国チェーンが進出しそうもない場所に出店するのが重要。それと、あれこれやらずに1つのことに集中する。ハンバーガー一点に情熱を傾け、無競争地帯の西部地区に出店して、その地域の一番店になろう。そこからだんだん広げていこうと考えた」。

王社長は、ランチェスター経営から教材を購入して戦略を勉強しました。やはり地域一番になる人はランチェスター戦略を実行しています。



一口メモ
知識

市場細分化

市場は多様な顧客、製品、ニーズにより構成されており、マーケターは企業の目標達成には、どのセグメントに最適な機会が存在するかを判断しなければならない。

消費者は地理的要素、人口動態的要素、心理的要素、行動的要素に基づきグループに分けられ、さまざまな方法で対応することができる。市場をニーズ、特徴、行動様式に基づいた明確な購買者のグループに区分けするプロセスを市場細分化(セグメンテーション)と呼ぶ。

1つの市場セグメントは、一定のマーケティング活動に対し、同じ反応を示す消費者から構成される。

フィリップ・コトラー、ゲイリー・アームストロング「マーケティング原理第9版」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

