



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03月13日 第810号「週刊五十嵐レポート」

真の競争相手はアマゾン

起業して16年のリユース事業会社(年商25億円、従業員60人)A社の話。

A社長は、起業する前に関西圏で2年ほど、リユース(中古)事業の修行をしてから、関東に戻り、開業し、ここまで順調に業績を伸ばしてきました。

A社長曰く、「16年経った今、リユース事業のライフサイクルは飽和期から衰退期へ。オーバーストアになってきている。同業者の貴金属リユース事業は、40代～50代の脱サラを対象者としてFC展開を進めているが、今後厳しくなってやれなくなるだろう」。

(そう言えば、ブックオフは2期連続赤字。地元の店舗も閉店になった)

「これからリユース事業に進出や起業する人にはお勧めしない。既に同業者間で中古品の買取競争が激しくなっている。年々粗利益率が減少している。」。

「関東圏の同業者の決算書は、信用調査会社から入手して分析済み。同業者の強み・弱みはつかんでいる。それを踏まえて戦略を練っている」。

「しかし実は、真の競争相手は同業者ではなく、アマゾンなんだ」。

「アマゾンと対抗できる場所は、SPA(製造小売)。家具のニトリ、靴のABCマート、服のユニクロなど」。

「我々は、SPAではなく、あくまでもリユース。アマゾンに対抗するにはデジタルではなく、アナログ。顧客とお店のコミュニティを作っていく」。

「ただ商品を並べて売っただけでは、食べていけない。『売り方』、『やり方』を工夫しなければいけない」。

A社では、マンガのことなら3日間話が出来る人やゲーム大会でチャンピオンになった人を社員にしています。そして各お店でゲーム大会やお客同士のコミュニティのスペースを設けています。

よく言う、「モノ」から「コト」へということです。

(最近、アマゾンの2乗作用の圧力を受けているところが多くなっています)

ちょっと
気になる出来事

大手電鉄会社の子会社のカード会社社長O氏を訪問。

親会社は強者だが、カード会社は小体で弱者。子会社はカード会社を含め80社ほどある。8割がた黒字。

O氏は親会社で取締役まで出世して、5年前にカード会社に社長として転籍。O氏は昔から竹田陽一の「ランチェスター戦略」本を読み漁っており、会社を弱者の戦略で運営しています。

大会社の役員クラスでも「弱者の戦略」を知らない人が多い。

子会社に出向して社長になる人は事前にランチェスター「弱者の戦略」を学ぶ事をお勧めします。

なるほど。そこにも市場はありそう。

話は変わりますが、グループ会社の百貨店の扱いが、少なくなってきた。逆にアマゾンでカードを使う客が増えてきている。

「やっぱり！」



一口メモ
知識

企業の目的は一つ

企業とは何かを知るには、その目的から考えなければならない。企業の目的は、それぞれの企業の外部にある。企業は社会の機関であり、その目的も社会にある。企業の目的の定義は一つしかない。それは、顧客を創造することである。

市場をつくるのは、神でも自然でも経済的な力でもなく、企業である。企業が満足させるべき欲求は、顧客がその欲求を満たす手段の提供を受ける前から感じていたものかもしれない。

企業とは何かを決めるのは、顧客である。なぜなら、財やサービスを手に入れるために代金を支払うという自発的な行動だけが、経済資源を富に、物質を財に変換するからである。

企業には基本的な機能が二つある。それは、マーケティングとイノベーションである。

P.F.ドラッカー 「チェンジ・リーダーの条件」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。

(株)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

