



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07月24日 第829号「週刊五十嵐レポート」

集中効果

東京都中央区・千代田区を中心に在宅介護事業をされているG社の話。

G社長は、1990年代某証券会社の支店長であったが、97年証券会社が倒産。2000年に保険代理店として独立起業。2005年から介護事業に転換。2016年度売上高9億円、従業員数200名まで成長。

経営戦略は、ランチェスターの地域戦略。対馬の陶山訥庵の猪全滅作戦を活用。中央区そのものを大垣とし、それから内垣を作り、1つ1つ内垣をpushして行く。中央区における在宅介護ではシェアNo.1になった。都心部は人口が少なく、大手は人口の多い郊外に進出しており、強い競争相手がいなかった。

(中央区の人口15万人、うち65歳以上24,000人、事業所数約30。

江戸川区の人口69万人、うち65歳以上145,000人、事業所数約300。)

従業員の給料は同業者より高い。なぜそれが可能なのか。通常のヘルパーが1日に訪問介護する件数は7~8件。G社は15~16件。同業者比2倍の生産性になる。なぜ出来るのか。移動時間が最大のコスト。特定の地域にお客を密集して作ることで移動時間を短縮している。

訪問介護、看護、リハビリ、居宅介護支援、調剤薬局等一体型サービスを提供している。今は千代田区に隣接している文京区、港区、中央区に隣接している江東区(豊洲地域に限定)に地域を拡大している。

人材採用に関しては、G社長自ら全国の高校、専門学校を訪問し、毎年定期的に新卒者を採用している。今はどこの業界も採用難ではあるが、以前から学校訪問していることで採用をクリアしている。中小企業で人が集まらないといっているが、学校まで訪問している社長は少ない。

特定の何か(ここでは「地域」)に集中したことで生じる効率上昇ため、利益性がグンと良くなる。これを市場占有率の原則という。

G社長曰く、「企業は成長しないと従業員のヤル気が出てこない」と。不況業種になった介護事業。だからチャンスと拡大を狙う。

ちょっと
気になる出来事

私の住んでいる街の本屋が閉店。コンビニがあり、アマゾンの通販があり、それでも40年以上続いていた。今までよくやってこれたと思う。

それは、マンガのコミックスや雑誌の豊富さで差別化していたから。それも店主の高齢化にともない閉店となった。

ついに街には、肉屋も惣菜屋なくなり、個店であるのは、八百屋と魚屋、花屋、電気屋のみ。大手食品スーパー、コンビニ店に集約しつつある。

一方、飲食店は個店が多く生き残っている。全国レベルでも大手のシェアは25%といわれている。残りの75%は個店(10店舗以内の中小企業)。

飲食店に関しては、あまり規模の論理が通用しない。

街の電気屋も大手量販店があるなか、生き残っている。

「商品」「地域」「客層」で棲み分けができています。



一口メモ
知識

定義を見直す

事業の定義の見直しに必要なのは天才ではなく、勤勉さである。賢さではなく、問題意識である。

陳腐化した事業の定義の見直しを、奇跡を起こす人に頼るわけにはいかない。実際に奇跡を起こしたと目されている人たち自身が、カリスマ性、予知能力、超能力の類を一切否定している。

彼らは、診断と分析から始める。目的の実現や急速な成長には、事業の定義の見直しが必要であることを知っている。予期せぬ失敗を部下の無能や偶然のせいにしない。システムの欠陥の兆候と見る。予期せぬ成功についても、自らの手柄にせず、自らの前提に課題が生じていると見る。

彼らは、事業の定義の陳腐化は、進行性の病、生命に関わる病であるとする。彼らは決断に関わる原則を知っている。それは、進行性の病は先延ばししても治らない。手術でしか治せないという原則である。

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。

㈱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

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

