



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08月21日 第832号「週刊五十嵐レポート」

ピンチはチャンス

パチンコホール事業の中堅企業A社に幹部社員研修(ランチェスター経営戦略セミナー全6回)を行った。

パチンコ市場規模の推移は、1995年30兆9050億円(2900万人)、2000年28兆8680億円(2020万人)、2005年34兆8620年(1710万人)、2010年25兆9830億円(1670万人)、2016年21兆6260億円(940万人)。2005年から2016年の11年で約4割減(13兆2360億円減)。もはやパチンコ産業は衰退期に入った。

更に追い打ちをかけるのがお上の規制。カジノ解禁の議論が盛り上がるなか、警察がパチンコ業界はちゃんとやっているというアピールをするため、射幸心の鎮静化する規制強化をしているといわれている。現にパチンコ店の広告チラシには一々検閲があり、承諾を得たものだけ、新聞広告として日の目が見れる。ちょっとでも広告の表現次第では営業停止に追い込まれる店もある。あたかも戦時下の経済統制を受けているようである。これでは企業として店としてなかなか差別化を打ち出せない。(日本でもこんな事がある)

市場は縮み、規制は強化され、差別化がしづらくなるとどうなるか。小さな企業(店舗数が少ない)は徐々に淘汰され、大きな企業に集約されていく。

表現の自由度は制限されるが、だからといって、全く差別化できないかというそうでもない。多くの顧客は会員カードを使っている。顧客情報は豊富にある。しかしこれらの情報を活用しているかというそうでもない。顧客の所在を地図に落とし込むこともない。顧客のABC分析をしてそこから顧客対応に活かしていない。「商品」「地域」「客層」の経営3大目標を明確にしていけば、打つ手はある。各店長がランチェスター経営戦略をマスターしていけば、生き残るチャンスはまだある。(従来、機械に目がいき、顧客視点が欠落)

半年が経ち、「弱者の戦略」「顧客視点」が社内で共通言語になってきた。

1店舗経営の小さな会社からM&Aの話も来る。営業範囲内の地域であれば積極的に買収する。ほとんど戦略なき経営をした店舗。A社がやれば業績は飛躍的に伸びる。ピンチは事業拡大のチャンスである。

ちょっと
気になる出来事

7月21日(金)第62回アジアビジネス探索セミナー(増田辰弘氏主催)に参加して、ビデオ撮影のお手伝い。

基調講演は「拓けて来たアジアの通販市場」～何を売るかではなく、誰と出会うかである～講師は白川博司氏。

白川氏は、2000年代初頭から通信販売のカリスマコンサルタントとして名を馳せる。2004年に日本経営合理化協会から「通販成功マニュアル」(32,400円税込)を発売して今でも売れているロングセラー。私も2004年に購入。白川氏はアジア展開するときを守るべきルールが3つあるという。

- 1.現地で10年以上実績を上げている日本人と付き合い。
- 2.代金は前金でもらう。
- 3.商品引渡は、日本の港渡し。

アジア展開に関心のある方は、私の動画サイトに白川氏のセミナー動画(5回合計約45分)があります。アジア視点、勉強になります。



一口メモ
知識

やりがいの問題 企業への警告

企業にとって、知識労働者の生産性を向上させることは、アメリカのマネジメントにとって、今日最大の課題である。

NPOが、それをどのように行うべきかを教えている。それは、使命を明らかにし、人材を的確に配置し、継続して学習を施し、目標によるマネジメントを行い、要求水準を高くし、責任をそれに見合うものとし、自ら仕事ぶりと成果に責任をもたせることである。

企業の人たちが、教会や地域の共同募金などでボランティアとして働いている。

理由を聞くと例外なく、

「企業の仕事はやりがいが十分でなく、成果や責任が十分でない。使命も見えない。あるのは利益の追求だけ」との答えが返ってくる。

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

