



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12月04日 第847号「週刊五十嵐レポート」

がんばらない経営

戦略社長塾小岩校の土曜・隔週に参加された社長の取引先の1社がケースデスキ。同社は、**がんばらない経営**を標榜しており、同社の会長が書かれた本を読ませていただいた。

すると内容のなかに、これはランチェスター「弱者の戦略」と思われる所が多々あった。中小企業にも十分応用ができるものである。このことを師の竹田陽一に伝えると、十数年前、同社の本社(茨城県水戸市)に数回訪問して幹部研修を行ったことがある。当時、茨城にヤマダ電機が進出して、それを向かい打つ対策を考えていた。そこでランチェスター戦略を導入した。

「がんばらない経営」とは、ゆっくり着実に成長するために無駄なことはやらず、やるべきことを徹底すること。急いで売上をあげようとする、「あれもやろう、これもやろう」と余計なことまで手を広げてしまいがち。中途半端な結果しか出ない。家電しか扱わない。多角化はしない。一点集中。

店作りは、「少人数で守れる店」。いい商品をできるだけ安く提供するにはローコストが条件になる。そして地域一番店を目指す。他社より大きい店。店同士の商圈があえて重なるような出店をする。重なった商圈ができると、利益が上がる。チラシ配布などの販促コストが下がる。

郊外型で出店するが、都市型(駅前立地)には出店しない。郊外型と都市型では客層が違い、やり方も違う。海外にも進出しない。得意な日本での郊外型が一番強い会社になる。(強みをより強くする。弱みは切り捨てる)

平成29年3月期決算から分析(1人当たり:単位千円)

ケース(単体)粗利益15,863 経費11,740 経常利益4,122 25%(余裕率)

ヤマダ(単体)粗利益19,365 経費16,208 経常利益3,156 16%(余裕率)

1人当たりの粗利益が低いのはポイントカードではなく現金値引きのため。損益余裕率(経常利益÷粗利益)ではケースが9ポイント上回っている。これは経営効率がヤマダより高いことを意味している。ランチェスター戦略で地元茨城では多くのヤマダ電機の店舗が撤退を余儀なくされた。

ちょっと
気になる出来事

12月に入りました。忘年会の季節。

戦略社長塾小岩校は早々と11月29日(水)に行いました。

場所は、3年以上日曜日の小岩校に通っている会社のお店「中俣のどぐる築地」店。東京都中央区に集中して店舗を展開中。(八丁堀3店、銀座1店、築地1店)ランチェスターの地域戦略。特定の地域に集中したことで効率上昇による利益性がグンと良くなった。

のどぐるが絶品。これが他店との差別化。

忘年会は、ご多忙の中、11名が参加。

お酒が入り、気楽に楽しく経営の話で盛り上げりました。(同業者がいなかったため利害関係人がいない。その分ざっくばらんに本音で話ができる)

戦略社長塾はこれからも門戸を広げます。会社を良くするには社長の実力を上げるしかありません。経営の基本を学びたい方。初めての方は1回無料招待します。体験してみてください。



一口メモ
知識

大企業はイノベーションを生まないは本当か

むかしから「大企業はイノベーションを生まない」という。なるほどもっともらしく聞こえる。たしかに大きなイノベーションは大企業から生まれていない。しかし、大企業はイノベーションを行わず行わないとの通念は、半分も事実ではない。まったく誤解である。

イノベーションと起業家精神にとって、最大の障害は規模の大きさではない。それは、既存の事業であり、特に成功している事業である。既存の事業はつねに優先する。優先して当然である。これに対し、新しい事業は、既存の事業の規模や成果に及ばない。つねに小さく、取るに足りず、将来性さえわからない。

大企業はイノベーションを生まないとの通念が生まれた原因は、その前提にある。

イノベーションに成功するには意識的な努力が必要である。学ぶことが必要である。起業家的な企業は、起業家精神の発揮を自らの責務とする。それを鍛える。そのために働く。それを実践する。

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、五反田校、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

