



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 2018年08月20日 第882号「週刊五十嵐レポート」

大塚家具を分析する

8月に入って、大塚家具の経営不振による身売り情報が表面化してきた。3年前の2015年3月に親娘の争いに終止符が打たれ、経営陣、株主ともに娘の久美子氏を支持した。その後、3期連続で赤字を計上。現在に至った。

3年前、「戦略社長塾」小岩校、銀座校でも経営戦略の視点から親娘の違いをディスカッションしていた。当時から久美子氏の戦略には疑問があった。

最近のマスコミでは、「戦略の失敗」を取り上げている。高価格帯の商品を富裕層中心に販売していたものを、敷居を低くすることで大衆向けにターゲットを拡げていった。逆に大塚家具の強みを弱らせた。

最大手のニトリと大塚家具の決算書(有価証券報告書)から比較してみる。ニトリは売上高5720億円、営業利益933億円、従業員24,816人(正社員10,366)。大塚家具は売上高410億円、営業利益 51億円、従業員1489人。売上規模ではニトリを100とした場合、大塚家具は7。大塚家具は弱者。

[1人当たりで比較]ニトリ 大塚家具 (千円)

売上高	23,052	27,588	<売上高はニトリを上回っている>
粗利益	12,684	14,064	<粗利益はニトリを上回っている>
販売管理費	8,921	17,514	<販売管理費はニトリの約2倍>
(人件費)	2,638	5,790	<人件費はニトリの2倍以上>
(広告宣伝費)	674	1,311	<ニトリの約2倍>
(家賃)	1,352	5,263	<ニトリの約4倍>
営業利益	3,762	3,450	

ニトリは、パート・アルバイトを活用したローコストで運営できる仕組み。一方、大塚家具は、高級路線できているため、全員正社員で高コスト体質。ニトリとぶつかる大衆路線は元々無理であり、無謀だった。残された道は、原点回帰の高級路線に特化。目指すはグローバル・ニッチ・トップ。アジアの富裕層狙い。となると、本間ゴルフと同様、中国・台湾系企業の傘下になるのか…。

ちょっと
気になる出来事

お盆休み前に、鹿児島県に行ってきた。

鹿児島商工会議所から県下の経営指導員50名の研修に講師として招かれた。テーマは、「経営計画策定支援」。経営指導員の面談先は主に小規模企業の社長。その社長たちに経営計画を支援するための研修。

オファーがあったときに、まず聞いたのは、「なぜ、私なのですか?」遠隔地でもあり、不思議でした。研修担当者は、「東京商工会議所のセミナーをチェックしていたら、五十嵐のセミナーがあった。セミナー担当者に聞いてみると、セミナー参加者の評価が高い。お薦めできる講師だった」。

なるほど、東京商工会議所からの紹介だった。12年で50本セミナー実績が評価された。(それは断れないな)快くお受けした。

テクニカルなことよりも経営の「考え方」を伝えてきた。理解した経営指導員が何人かでてきたので、うれしかった。

ところで鹿児島の街は、観光客でいっぱい。「西郷どん」効果。



一口メモ
知識

人は怒り中毒

怒ると、体の中に火が生まれます。そして、自分を燃やしはじめます。それは毒を飲むことと同じなのです。

幸福な人生に対する猛毒は、怒ることです。

嫌な人に怒る、ものごとがうまくいかないに怒る、仲間に怒る、さらには雨にも風にも怒る。

人は怒り中毒です。喜んで怒っているようにみえます。

幸福に過ごしたいなら、怒りは猛毒であることを理解しましょう。

「ブッダの教え一日一話」(PHP研究所/アルボムッレ・スマナサーラ)より

「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時～12時

「戦略社長塾東京」小岩校 土曜隔週(第2・第4) 午後2時～6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 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

