



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 2021年11月15日 第1044号「週刊五十嵐レポート」

## 事業を3分割する企業

11月13日付日経新聞トップに「東芝、23年度に3分割」という記事。東芝は2023年度にグループ全体を3つの会社に分割すると発表。事業を時間軸や収益構造が異なるインフラとデバイスに分ける。独立によって機動的に投資をして価値を高める。創業146年の複合企業である東芝は、主要事業ごとに分割して脱総合電機で生き残りを目指すことになった。

複合企業の弊害は社会のニーズに応えられない低収益事業に引っ張られ、全体として成長が抑え込まれる。求められるスピード感が違うものが同じ箱に入っているとピュアに経営判断ができない。世の中の環境が変わる中で、昔ながらの色が混じり合った状態では勝っていけない。分割して独立企業になると、それぞれの時間軸と価値で投資(人と資金の配分)を増やし、成長することができ、生き残れる可能性が出てくる。

一方、11月10日付日経新聞に「なぜ強い中堅企業」という記事。日本には特殊な製品でニッチトップの地位を確立し、成長を続ける中堅企業は少なくない。半導体材料「モノマー」で世界シェア7割の大阪有機化学工業が紹介された。市場が大きい化学品は大手メーカーとの競争が激しい。同社は市場が小さい割に手間がかかり、大手がわざわざ参入しない製品を作ってきた。この戦略がモノマーでも奏功している。生産量が年間わずか数キログラムの製品を含めて100種類以上を作り分ける。量は少なくとも付加価値を確保できる効率経営。

2020年11月期によると、1人当たり粗利益は19,333千円、1人当たり純利益は7,755千円(中小企業黒字の製造業平均では1人当たり粗利益8,923千円、1人当たり純利益545千円)。

ここから学ぶことは、総合化ではなく、専門特化。特に非関連の多角化は経営力の分散につながる。各事業で顧客も違い、競争相手も違う。経営がしづらい。専門特化することで自社の生きる道を探り、深堀していくことで強みを発揮する。他社にない自社独自の商品やサービスを持つことが経営の根幹である顧客作りにつながり、市場占有率を高め、価格決定権を持つ。自ずと高収益企業になる。

ちょっと  
気になる出来事

11月12日付日経新聞に「ユーチューブの経済効果、日本で昨年2390億円」という記事。

米グーグル傘下の米ユーチューブは、同社が運営する動画共有サービスの日本における経済効果が2020年に2390億円に達したと発表。

動画の再生に伴って発生する広告収入やライセンス料、撮影編集機材など足し合わせると2390億円に達したと説明。

人口が日本の約2.5倍の米国では19年の経済効果が約1兆8000億円に達したと試算。(年度は違うが、米国は日本の7.5倍の経済効果。人口比では2乗以上 $\ll 7.5 > 6.25 (2.5 \times 2.5) \gg$ )。

世界全体では過去3年間に300億ドルを動画を提供したクリエイターやアーティスト、メディア企業に還元。ユーチューブは3年間に総額約460億円ドルの広告収入をあげており、このうち約65%が動画の提供元に還元した計算になる。(ユーチューブは35%が取り分)

私もテレビを見ているよりユーチューブやネットフリックスを見ている時間の方が長い。情報収集手段が変わってきている。



一口メモ  
知識

## 信じる力

水は流れて盈(み)たず、険(けん)を行きてその信(しん)を失わざるなり。

水の性質は流れるところがあれば流れ、常に動いて止まることがない。岩にぶつかるうが、険しくとも流れ、状況がどうであれ、その本質を失うことがない。

坎為水(かんいすい)の卦(か)は険難(けんなん)が度重なる時、その険難から脱する術を説く。

どんな困難の中であろうとも、必ず脱することができると思える力、状況を真に受け入れて前に進もうとする力が「水」の本質、「信」である。

「易経一日一言」(致知出版/竹村亜希子)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」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

榊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 info@igarashireport.com

