



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 2022年04月04日 第1063号「週刊五十嵐レポート」

勝利の方程式とは

3月28日号「日経ビジネス」、特集「勝ち残る変身経営」の中で、米国での話があった。

「企業規模より対象領域への集中」。大切なのは、いかに事業領域に資源を集中させて市場を勝ち取り、事業を拡大させていくか。背景にあるのは、「データ資本主義」の潮流。

「勝利の方程式」は、まずどんな分野でもいいので、対象領域の利用者の大半を顧客として囲い込み、寡占的な状況を作り出す。するとそこに、他社を圧倒する量のデータで構成される「独自ネットワーク」が生まれる。いったん独自ネットワークが稼働すると、別の領域でもそれが「弾み車」の働きをしてシェアを奪える。アマゾンはこの手法で多角化を邁進してきた。

三菱ケミカルは、総合化学メーカーの看板を下ろす。あまりにも多くのことを手がけすぎて分散している。非効率な多角化によって企業価値が上がらない。キャッシュを生み出せない事業を手放し、儲かる事業に経営資源を回す。

会社は粗利益で生きている。他社より有利な条件で粗利益が確保される「根拠」を持たないと根本的に会社は利益性を良くすることはできない。過去のニュースにおいて中小企業の高収益企業を調べてみると、商品や技術、営業地域、顧客の業界・客層で一番を押さえている企業である。

経営は規模ではない。特定の所に集中して顧客を持つこと。他社より有利な根拠とは。競争相手と比較して、自社の中で将来強くなれるもの、1位になれそうな見込みのあるものを見つけ出し、これを重点目標にする。

セブン・アンド・アイは百貨店事業を売却し、今後スーパー事業をどうするかということも問題視されている。東芝は会社分割で物言う株主ともめている。アマゾンも実店舗「アマゾン・ブックス」や「アマゾン4スター」を閉店。強い会社ですら、総合化・複合化を断念せざるを得ない状況。

先に紹介された「勝利の方程式」を小さな会社に応用するならば、小さい市場で1番を取る。小規模1位主義、部分1位主義に戻る。ここを目指すべく腕を磨く。

ちょっと
気になる出来事

3月29日付朝日新聞「アカデミー賞も配信作品の時代」。

27日発表のアカデミー賞では、米アップルが動画配信する「コーダ あいのうた」が作品賞を含む3部門を獲得。動画配信勢の台頭を印象づけた。

さらに監督賞も米動画配信大手ネットフリックスが配信する「パワー・オブ・ザ・ドッグ」が獲得した。

動画配信が映画産業の収益を牽引している。米映画協会の年次報告書によると、2021年の世界エンターテインメント市場は997億ドル（約12兆4千億円）。動画配信などを含むデジタルは719億ドル（約8兆9千億円）と全体の約7割を占めた。「今のハリウッドは、アマゾン、アップル、ネットフリックス」。

3月31日付日経新聞、「アマゾン、独自動画シフト」。動画配信サービス「プライム・ビデオ」で日本市場に適した独自作品を増やす。スポーツ中継も強化。注目度の高い村田諒太選手の世界タイトルマッチを生配信する。

どんどん見方が変わってきている。映画、テレビがどんどん斜陽産業になっていくが、コンテンツ制作はあらゆる方法で配信し続ける。スポーツの結果や内容を今は動画で確認している。



一口メモ
知識

人欲を省く

无妄（むぼう）の往（ゆ）くはいづくにか之（ゆ）かん。天命祐（たす）けず、行かんや。

「天命祐（たす）けず、行かんや」とは、人間はすでに無為の自然に養われているから、无妄（むぼう）（自然な流れ）を外れて人欲に走っても天は助けない、という意味。

自然に則して生きるとは、自分の願望を追うことでない。

人間は何かしなければ生きていけないと思っているが、

むしろ、ほとんどの望みや欲を省くことで、最も大切なことを得ると説いているのである。

「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。

㈱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

