



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07月25日 第1078号「週刊五十嵐レポート」

思わぬ敵がやってくる

7月14日付朝日新聞、「ミクシィ社長語る FBとの攻防」という記事。

日本のSNSの先駆者だったミクシィが従来のイメージから脱却を図っている。ミクシィは1999年に設立、04年に始めたSNS「mixi」で急成長。06年マザーズ上場。危機はすぐに訪れた。08年、FBやツイッターが上陸。ミクシィは南米やロシアなど世界各地のSNS事業者と話し合い、グーグルを担ぎ、FBの攻勢を防ごうとしたが、結局防ぎきれなかった。圧倒的な戦力差があり、資金力も人材の厚みも違った。

7月23日付日経新聞、「太陽光に中国依存リスク」という記事。中国の太陽光パネル製造の世界シェアは8割。かつて生産の中心は日本やドイツだった。この10年で中国に重心が移った。中国は欧州の10倍上に当たる500億ドル(約6.8兆円)を投資して今の地位を築いた。電気自動車(EV)のバッテリー生産では中国が75%を握る。

7月22日付日経新聞、「BYD、日本に乗用EV」という記事。中国電気自動車大手のBYDは23年日本の乗用車市場に本格参入と発表。これまでEVバスで日本市場での足場を築いたが、日本メーカーのEV投入が遅れるなか、乗用車での市場開拓も可能と判断。

時代の変化とともに企業の栄枯盛衰がある。競争相手と圧倒的な差がある場合は、確実に敗退している。競争原理の一つ。孫子の兵法で言う「勝算なきは戦わず」。さっさと逃げる。撤退。理屈ではわかるが、そうはいかないのが人間。世界で戦うのは、ちょっと違う。

私のお付き合いしている企業は、日本の地域を限定したところで活動している。そのため、世界有数の企業と直接戦うことはない。オリンピックに参加するわけではなく、各地の運動会でそれぞれ1位になればいい。商品のライフサイクルを見て、自社の商品がどのあたりにあるか。「花形商品」や「金のなる木」を育てていく。

常にお客さん、競争相手、仕入先、そして自社、4つの真ん中で物事を考える。競争相手は必ずしも同業者とは限らない。

ちょっと
気になる出来事

7月19日付日経新聞「成長の未来図」識者に聞く、より。

開成中学・高校前校長のコメント、

「一部の若い人は、日本の国内総生産は横ばいで、成長していない。親世代は逃げ切れるかもしれないが、自分の世代はそうはいかないと予想しているはず」「進路指導では東大に行けとも海外に行けとも言っていない」

国の留学支援は乏しいの実情について、

「現代版の遣唐使として留学生を送り出してはどうか。卒業後、日本に帰国して活躍してくれてもよいし、海外から日本を支える人材になってもよい」「国が留学を後押しすれば一番変わるのは日本の大学。海外との競争の矢面に立てば、大学教育も改革が進むだろう」

特に海外と直接取引をしていない日本の中小企業の経営者も海外から日本、そして地元を見ることは大事。小さな会社でも日本の活かし方はまだまだある。我々、気がついていないだけ。



一口メモ
知識

始めが肝心

君子もって事を作(な)すに始めを謀(はか)る。

何か事を為す場合に、すぐれた人は後に争いが起こらないように、最初によく考えてから計画する。

物事には始めに兆しがある。

後になってトラブルになり訴えるような場合でも、

その物事が始まった時点で、

すでにトラブルの素因が内包されていることが多い。

天水訟(てんすいしょう)の卦(か)は、

争い事で訴える側に立った場合、

たとえ勝ったとしても損害を被る、と教える。

「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

