



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 2023年03月06日 第1108号「週刊五十嵐レポート」

## ライフサイクルを読む

経営計画を立てる上で、自社の商品対策を考える必要がある。ポイントは2つ。重点商品を決めること、そして商品の幅(最大範囲)を決めること。利益性を高めるのは、商品の数や事業の数ではなく、競争力のある商品があるかどうかで決まる。それゆえ重点商品を決めることが大事。

但し、商品には人の人生と同様にライフサイクルがある。1. 導入期、2. 成長期、3. 成熟期、4. 飽和期、5. 衰退期、6. 消滅期。自社の主力商品はライフサイクルのどの位置にあるか(主力の顧客が、ライフサイクルのどの位置にいるのか)、常に意識しておくこと。

製造業の社長は、「当社は、重点をおく製造技術の決定が重要で、重点目標に対し、マンパワー・設備を優先的に投入する必要性を認識。また、自社の強みが活かせるアイテムのライフサイクル、顧客のシェア・競合状況を常にウォッチしつつ、他業界への横断的なアプローチを継続する必要がある」。

住宅設備の社長は、「商品やサービスは、時代や生活の文化や流行り廃れなどで影響を受ける。ロングテールで息の長い商品を開発して小さくマイナーチェンジを繰り返して、今の時代の売れる商品にしていける事が大事」。

卸業の社長は、「1位の商品を作るには、メーカーとのパイプが重要。コロナ後にメーカーの廃業、縮小が相次いでいる為、当社の思う商品作りが出来るメーカーを確保する。その為、安定的に販売数量を確保できる顧客を多く育てる」。

機械販売の社長は、「中古機器の販売・買取は、出始めたばかりの業態で、まだ競合が少ない。3年~5年を掛けて形になった。導入期から成長期へ。今後は競合も参入してくる、今から差別化、特殊性を行うよう革新を進める」。

工務店の社長は、「今後は1. 同じお客様に異なる商品(内装の顧客に外装工事など)。2. 新規顧客に小さな修理など。1. と2. がサイクルになって回っていく」。

ライフサイクル、強い商品作りを知っていると、次に何をやるべきか見えてくる。

ちょっと  
気になる出来事

3月4日付日経新聞、「日本株はよみがえるか」。海外企業にとって日本の魅力は北朝鮮以下という結果。国連貿易開発会議によると、各国のGDPに対する海外勢による累積投資額の割合は2021年時点で日本は5.2%、北朝鮮は5.9%を下回り、200ヶ国・地域中197位。原因は人口減で縮小均衡に陥っていることや、経営層が英語でコミュニケーションが取れないなど。

台湾の半導体製造大手のTSMCが熊本県に半導体工場を建設。TSMCが日本に進出を決めたのは、日本政府が最大4780億円を補助するから。

2月14日付朝日新聞、「熊本 半導体『まさにバブル』」という記事。熊本県内総生産6兆円余りにTSMCは初期投資だけで1兆円。関連企業の進出などで県内の経済波及効果は10年間で4兆円超と試算される。県営工場団地の30ヘクタールが売れ、残るは6ヘクタールのみ。県は新たに2か所工場団地の整備を進める。周辺の地価は急上昇、上昇率全国1位に。従業員向け賃貸住宅、TSMC社員の子供用のインターナショナルスクールの建設など。

企業城下町。既に日本では死語になってしまった。企業で衰退した日本、外資系企業で日本を復活させる。これも一つの案。



一口メモ  
知識

## 上昇の条件

柔(じゅう)、時をもって升(のぼ)り、巽(そん)にして順(じゅん)、剛(ごう)中にして応ず、ここをもって大いに亨(とお)るなり。(地風升)

地風升(ちふうしょう)の卦(か)は昇り進む、上昇の時を説く。ただし、昇り進んでいくためには条件がある。

まず「時」を待って進むこと。草木が春から夏にかけて成長するように、物事も時期、環境、場が揃ったときに昇り進む。

そして「巽(そん)にして順」、環境や人に逆らわないこと。さらに「剛中にして応ず」賢者に学び従い、応援を得ることが欠かせない。

「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。

榑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  
TEL.03-3659-7703 Fax03-3659-7077 info@igarashireport.com

