



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05月15日 第1117号「週刊五十嵐レポート」

淘汰、撤退

3月31日付朝日新聞、「動画配信 淘汰の時代に」という記事。

「GYAO!」が3月でサービスを終える。海外大手が日本市場で浸透し、国内でも競合が増え、生き残りが難しくなった。コロナ禍で成長した動画配信業界は、一転淘汰の時代を迎えようとしている。

5月12日付日経新聞、「『料理宅配』相次ぐ撤退」という記事。

飲食店から料理を届ける「フードデリバリー」が難局を迎えている。コロナ禍に参入し、主に東京都心の人気店が加盟していた「チョンピー」は15日に終了する。外出規制による特需が消え、海外勢の日本撤退も相次ぐ。システム投資のほか、加盟店、顧客、配達員の獲得競争にコストがかかり、資本力の勝負になっている。スマホアプリの月間利用者数はウーバーイーツ、出前館とも22年3月がピークで23年3月にはそれぞれ3割、2割程度減った。

5月13日付朝日新聞、「バルミューダフォン2年足らずで撤退」という記事。

家電メーカーのバルミューダが携帯端末事業から撤退を発表。同社は新しいモデルの開発を続けてきたが、撤退の理由として、「原材料価格の高騰と急激な円安の進行で開発続行が困難になった」「スマホビジネスの持つスケール感が大きく、多大な資金が必要だった」。5億3600万円の特損を計上。

動画配信サービスの世界では、Netflixは黒字を維持しているが、ディズニープラスは赤字体質で現在テコ入れ中。フードデリバリーではウーバーイーツが22年12期から黒字化、出前館は5期連続赤字。

一握りの勝者と多数の敗者。共通するのは、市場規模が大きく、資金や人員を多く投資する業種・業界。そして多数の競争相手が参入してくる。小さな会社には無縁な事かもしれないが、気をつけなければいけないのは、流行りのビジネス、儲かりそうなビジネス、売上規模が大きいビジネス。市場規模が大きく、資金を多く使うものには注意をするということ。そこには多くの競争相手がいる。上には上がいることを自覚しなければならない。

経営の目的を利益の追求にすると間違いを起こす。強いもの作り、一番作り、お客作りを目的にするといい。「鶏口となるも牛後となるなかれ」。

ちょっと
気になる出来事

5月8日付日経新聞、「バフェット氏『台湾より日本』」という記事。

著名投資家ウォーレン・バフェット氏率いる米投資会社バークシャー・ハザウェイが年次株主総会を開催。バフェット氏は「台湾より日本の方が良い投資先だ」「日本での投資は完了していない。これからも投資先を探していく」。

4月12日付日経新聞、来日した「バフェット氏インタビュー要旨」。

来日の目的は、「日本の商社5社とタンガロイを訪問したかった」。

「重要なことは、良いビジネス、適切な価格、良い経営に投資する」。

「今日が永遠に続くわけではないと理解する。10年後、20年後がどうなっているのか真剣に考えることだ」。

バフェット氏が日本を訪問したこと、株主総会で日本について言及したことにより米国やそれ以外の投資家たちが日本を注目するようになった。

日本が浮上するきっかけになればいいと思う。

(ちなみに私は3年前にお小遣いで株式投資したら、1ヶ月後バフェット氏がその株式を投資すると発表。その時は驚いた)



一口メモ
知識

品物(ひんぶつ)形を流(し)く

雲行き雨施し、品物(ひんぶつ)形を流(し)く。(乾为天)

「品物(ひんぶつ)」とは「万物」と同じであるが、生きとし生けるもの、その一つひとつのものをいう。人間ならば個々人を指す。

天に雲が巡り、恵みの雨を降らし、地上を潤し、あらゆるものを育てる。その天の働きによって、品物が「形を流(し)く」、すなわち個々のものがそれらしく形成される。

これは個々の性質、持ち味、特性を生かし、力を発揮させるということ。この天の働きは遍(あまね)く流布(るふ)するものである。

「易经一日一言」(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

