



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06月05日 第1120号「週刊五十嵐レポート」

赤字事業を中国がやるとなぜ黒字になる？

5月31日付朝日新聞、「レグザ国内テレビ販売首位」という記事。

東芝が2018年に中国家電大手の海信(ハイセンス)グループに売却したテレビ事業が22年度の日本国内の販売シェアでトップに躍り出た。同じく16年に手放した白物家電事業も中国の美的集団の傘下ですぐに黒字化し、順調に売上を伸ばしている。

赤字事業だった2つの事業が「黒字」に変身した背景には何があるのか。

レグザの日本人副社長は、「調達能力と判断の速さはすごい。ハイセンスの傘下に入って、意思決定のスピードが上がった」と話す。ハイセンスの中国工場が生産を担い、部品の調達も「規模のメリット」で安くできる。

白物家電の東芝ライフスタイルの日本人取締役は、「当時は中国企業の傘下になるのか、という思いはあったが、今はよかったと思っている。経営は欧米的。権限が与えられるが、その代わり責任を取る」。美的傘下になって変わったのは、意思決定のスピードと投資の規模。東芝時代は白物家電の優先順位は低く、人と資金への投資は後回しにされていた。今は200以上の国・地域にまたがる美的の販売網を活用している。

書籍「中国的経営イン・デジタル(中国企業の強さと弱さ)」(岡野寿彦著/日本経済新聞出版)によると、日本企業の組織はピラミッド型の階層が多重構造で、変化への対応力が乏しく、意思決定が遅い。責任の所在があいまい。良いところとして、高品質の製品を生み出す研究開発力に優れている。一方、中国企業はトップ・コアメンバーと現場(部長・課長・社員)の二重構造でトップダウンによる意思決定が早く、集中的な資金、人材の投入をして、短期間で市場シェアと取りに行く。

ここから学ぶことは、東芝は非関連多角化事業をされていた。経営資源(人・もの・金)が分散されて、どの事業も経営力が弱まって、どれも負け組だった。中国企業は家電専業で、経営資源を集中投資ができて成果が上がった。小さな会社はいろんな事業をするのではなく、専門特化して経営資源を集中し、意思決定を素早く行う。トップの経営力が問われる。

ちょっと
気になる出来事

5月30日付日経新聞、「走る習慣ルーティン化から」という記事。

いつでも気軽に楽しめるランニングは日常生活に取り入れやすい。だが半年、1年と継続することは思いのほか難しい。習慣として定着するには意志だけではなく具体的な手立てが必要になる。

習慣化には、①決意②行動③行動の繰り返し④習慣の形成—という4つのステージがある。

習慣化するためのポイント、①楽しい・面白いなどポジティブな気持ちを味わう。②目標を持って日々の活動を記録する。③一緒に楽しめるコミュニティに所属する。④忙しくてもルーティンはやめない。(時間を確保する)

私は、ランニングを始めて3年目になる。スマホと連動するスマートウォッチを当初から付けていた。自動的に自分の記録はスマホで見れる。時系列で見れるので、変化がわかる。江戸川の河川敷を走るので、春夏秋冬、月、風などの変化を体感できる。1度足の故障で走れない時期があったことで、現在走れる喜びを感じながら走っている。ルーティン化できている。ビジネスにも生きる。



一口メモ
知識

幽明(ゆうめい)の故(こと)を知る

仰いでもって天文を観(み)、俯(ふ)してもって地理を察す、この故(ゆえ)に幽明(ゆうめい)の故(こと)を知る。

「幽明」の「幽」は形がなく眼に見えないもの。

「明」は形あって眼に見えるもの。たとえば、身体は明、精神は幽であり、現在は明、過去と未来は幽である。

天の巡りを仰ぎ観て、伏して地上の理(ことわり)を観察するとは、物事の情態をしっかりと観て、その真相を知るならば、必ず眼に見えない裏の情態も見えてくるということである。

「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

