



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07月18日 第1126号「週刊五十嵐レポート」

マーケットは3次元

7月10日付日経新聞「あすへの話題」はセコマ会長の丸谷氏。

会社は北海道を基盤に1200店ほどのコンビニを展開。「東京に出店しませんか?」「中国の出店を斡旋しますよ」等の話がある。人口減少が大きく進む北海道では小売りの将来が危ぶまれているという。中国には14億人のマーケットがある。北海道の人口は2050年には374万にと予想されている。商圏人口が28%も減る。

コロナ禍でも売上は堅調だったが、「足元には、まだこんなにもお客様がいたのか」と気づかされた。実際はマーケットはとても深い。商圏は平面に住む人口の多寡ではなく、いかにそのマーケットに浸透しているかによって変わってくる。500万道民が毎日来店してくれれば年18億人を超える。それは中国の人口より多い。

マーケットは2次元ではなく、3次元。狭いマーケットも掘り下げれば深くなる。グローバルに拡大する戦略も立派だが、マイクロやナノの世界もまた無限。

社長塾で地域戦略を学んでいる。小さな会社はまず最大範囲を決める。これは範囲の外に行かないことを決める。次に重点地域を決める。重点地域に顧客を密集して作っていく。繰り返し買ってもらう仕組みを作る。時間をかけて最大範囲まで顧客を密集して、1位の地域を作っていく。セコマはまさに北海道でやっている。

社長塾の社長たち、「会社を中心地点として1キロ範囲をA、2キロまでをB、それ以上の距離をCといったとらえ方で営業活動をしている。地図上に旗を立て、新規顧客か既存顧客かをわかるようにしている。今後は、工夫して商品、サービスの違いを分かりやすく手を打っていく」。「最大範囲をしっかりと社員に示し、重点地域を再確認する。地域の年齢ごとの人口を調べる。着眼大局、着手小局で活動する」。

セコマ(セイコーマート)は北海道の食品メーカーでもある。北海道以外の食品スーパーにも卸しており、個人向けに通販もしている。ちゃんと「飛び道具」を持っている(市場は北海道だけでなく、ほぼ日本全域)。

ちょっと
気になる出来事

7月11日付日経新聞、「中小企業に淘汰の波」という記事。東京商工リサーチが発表した2023年上期の倒産件数は前年同期比3割増。上期としては20年以来、3年ぶりに4000件台となった。コロナ禍での手厚い資金繰り支援で延命してきた企業も多い。

資材費高騰が続く建設業785件、円安による輸入物価高が響く製造業459件、燃料代が膨らんだ小売業434件。倒産企業に共通するのは人手不足と物価高とのこと。(条件はどこも同じだが)

コロナ禍前の年間倒産件数はおおむね8000件前後。21年、22年は手厚い資金繰り支援により2000件ほど倒産が抑えられていた。

中小企業は自力を磨かなければ生き残れない。(その通り!) 資金をばらまいてすべての事業者を救済する政策には限界がある。(無駄使い)

自然界の動植物の世界は厳しい。適者生存。

中小企業も常に適者生存。ゾンビ企業が市場から消えていく。新陳代謝が良くなることを願う。



一口メモ
知識

咸臨(かんりん)

感じて臨む。貞(てい)にして吉なりとは、志正(しせい)を行うなり。

「咸臨(かんりん)」は上に立つ者、下にいる者、君臣が心で感じ合い、一致協力して事に臨んでいくこと。それぞれが悦(よろこ)んで応じ合い、正しい道を行き、志を行う。それゆえに吉なりとある。

万延(まんえん)元年(1860年)、日本人初の太平洋横断を成し遂げた咸臨丸(艦長・勝海舟)の船名はここからとった。太平洋横断という大事業を成し遂げるには、全員の協力が欠かせないことからの命名であろう。

「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

