



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 2024年04月30日 第1165号「週刊五十嵐レポート」

小さくても勝てる

4月22日～25日、日経新聞が「小さくても勝てる」を特集した。

国内336万社の中小企業が大企業にできないイノベーションを実現すれば、日本は成長軌道を取り戻せると書かれている。

一つ目は、「隠れたチャンピオン」。23年GDPで日本を抜いたドイツでは、中小企業1社当たりの輸出額は日本の2.8倍。ドイツ人はニッチ分野で高いシェアを握る企業を「隠れたチャンピオン」と称賛する。国(日本)は、中小企業が得意分野を伸ばし、規模を大きく中堅企業に成長する好循環を日本の経済再生の切り札と考えている。

二つ目は、「俊敏さで大を制す」。歯車は小さい方が速く回る。(中小企業の)経営者が意欲と戦略を持てば、小さな企業のほうが(大企業より)俊敏にビジネスモデルを変えられる。

三つ目は、「脱ケイレツ」。ある中小製造業は売上高の8割弱を自動車向けが占めることに危機感を抱く。00年頃から医療機器や工作機器向けの顧客開拓を進めた。今は自動車の比率は3割まで落とした。「経営が健全なうちに特定の業種(企業)に依存しない収益基盤にすることが大切」。

四つ目は、「やらない経営、強みを育む」。医療機器メーカー、マニー(東証プライム)の4つの「やらない経営」。1. 医療機器以外扱わない。2. 世界一の品質以外は目指さない。3. 製品寿命の短い製品は扱わない。4. ニッチ市場(年間世界市場5,000億円程度以下)以外に参入しない。成算のない新規事業に手を出さず、強い分野に経営資源を集中することで成長の可能性を高める。

競争相手がやりたがらない、手を出さないものを深掘りして一番を狙う。価格競争に巻き込まれない、違った土俵で勝負する。意思決定の速さ。今起こっている問題を明確に認識し答えを導き出す。ここは大企業より早くできる。特定の企業に売上の比重を上げない。顧客を分散させる。限られた経営資源なので「やらないこと」を決める(経営資源の分散を避ける)。一点集中して強みを作る。やはり昔から変わらず小さな会社の「原理原則」。

ちょっと
気になる出来事

4月15日付日経新聞夕刊、「あすへの話題」はミネベアミツミ会長貝沼氏。

我々のような部品メーカーは円安になっても日本での生産活動を拡大するには困難が伴う。大きな理由は労働力の減少。我々の作っている小さい部品は自動化になじまず、人の手を介して作る工程が多い。労働力が豊富な海外の地域を候補地として検討しなければならない。

持論は、日系航空会社の直行便が飛んでいない国や都市が投資先として適している。直行便が飛ぶ場所は利便性が高まる。日系製造業はこぞって進出することになる。現地は労働力不足を招く。

当社拠点のあるフィリピンのセブやカンボジアに日系の直行便はない。10年ほど前、何度もカンボジアに足を運んだが、いつもタイで乗り継ぎに時間がかかり、多大な時間を使って出張していた。タイの空港で待っている間「これでいいんだ。これでいいんだ」と言い聞かせた。直行便がなければ、他の日系企業は進出しづらい。

大企業のミネベアミツミでも「弱者の戦略」的思考。不便なほど大手が参入しづらい。これはどんなところでも同じ。そこに弱者の生きる道があることを示唆している。



一口メモ
知識

枢機(すうき)

言行(げんこう)は君子の枢機(すうき)なり。枢機の発は榮辱(えいじょく)の主(しゅ)なり。言行は君子の天地を動かすゆえんなり。慎(つつし)まざるべけんや。

「枢機」の「枢」は中枢、最も大切なもの、「機」は精巧な仕組みの要(かなめ)、勘所(かんどころ)である。

リーダーの言葉と行いは、天下の仕組みを動かす、最も大切な要である。

リーダーが褒め称(たた)えられるか辱(はずかし)めを受けるかは、その言行によって決まる。

ゆえにリーダーは、その言葉と行いに深く慎まなくてはならない。

「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。

㈱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

