

Management Viewpoint

マネジメント・EYE 『多角化戦略』

リーマンショックから何とか日本企業も脱皮し、薄明かりが見え始めたところ、ギリシャショックでEU連合が危機状態に陥った。その影響が即、株価に反応、日本経済にもまた暗雲が広がっている。国際化の中で海外の景気動向の波を小さくするには、事業領域の多角化が必要だ。

中堅企業のA社は、グループ売上120億円で50事業を立ち上げており、前年比二ケタ成長の高収益企業となっている。同社社長は「選択と集中というのは、大企業が生産性を上げて高収益モデルになるための戦略だ。中小企業がひとつの事業に集中すると儲からない」と言う。

確かに日本の中小企業は下請型の企業が多く、ひとつの事業では価格決定権もなく、大手に隷属的に支配されている場合が多い。中小企業が大手に対抗するには、独自の技術、固有商品などを持つが、多角化により下請型企業から脱することしかない。

多角化するにはさまざまな手法がある。成功率の高いものでは、必要なノウハウを本部から学び経営する、つまりFC(フランチャイズ)の加盟店となることである。

ただしFCと一言で言っても、小売業や外食産業、サービス業と多岐にわたり「ピンキリ」の状態。ノウハウや固有技術のないものもあり、加盟したが赤字経営で裁判になっているものもある。もちろん赤字の原因がFC本部に全てあるのではなく、加盟店側にある場合もある。

FC事業部の責任者に誰を選任するのか、事業の成否はそれで決まるといっても過言ではない。新規事業の立上げはかなりのパワーが必要であり、社内のトップクラスの中から選任することが肝要。本業で役に立たない社員の多角化をしてはならない。また全く違う業種の場合は、その業界の固有技術を持った社員の採用も必要だ。

次に多角化としては、企業間でのコラボレーションがある。自社で新規事業の開発をするには、商品の開発、生産体制、マーケット創造と大変な時間とコストが必要になる。例えばマーケットを持った企業が、固有商品を持った企業とコラボレーションすれば、短期間で成功率の高い事業となるであろう。

しかし、コラボレーションする企業を探し出すのは、容易なことではない。経営者は、積極的に異業種の交流やベンチャー企業のセミナーに参加するなど、常に新規多角化の情報をキャッチしなければならないのである。

以上

◆上記コンテンツは、タナベ経営 メールマガジン「マネジメントレター(無料)」バックナンバーより掲載しております。

詳しくはこちら http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail_magazine/index.html

◆本レターの内容につきましては万全を期しておりますが、ご利用によって被るご損害には責任を負いかねますのでご了承ください。掲載された記事の著作権は、すべて(株)タナベ経営および原作者にあります。

発行・編集 株式会社タナベ経営

納得の1枚。知らぬ間に身につく経営の原理原則。

タナベFAXレポート

業績が低迷していく要因は、景気などの外部環境ではなく、自社の強みが市場とマッチしないために生じるものです。自社の現状を見極め、将来を見据えた対策の手を打っていくことが大事です。

貴社に毎月3回、FAXでお届けする『タナベFAXレポート』は、時流をとらえ、現在の経営環境の中で実践できる【経営の原理原則】をご提供いたします。



年会費： 6,300 円(消費税込)

配信日：毎月3回(5・15・25日)年間36回配信 / サイズ：B4サイズ1枚/回

※配信日が土日祝日の場合、原則として翌営業日(平日)に配信させていただきます。

※ご入金確認後、配信させていただきます。年会費制ですので、期間途中の返金はいたしかねます。

お申込欄 FAX:06-7177-4026

お申込者名	ふりがな	部署 お役職	
ご住所			
TEL		配信先 FAX	

お問合せ

(株)タナベ経営 ネットワーク本部

TEL :06-7177-4006

FAX :06-7177-4026

FAXにてお申込下さい

「個人情報のお取り扱いについて」

タナベ経営では、個人情報の保護に努めております。詳細は弊社のプライバシーポリシー(<http://www.tanabekeiei.co.jp/policy/>)をご覧ください。なお、ご記入頂いたお客様の個人情報は、当該会員・セミナー・商品のお申込に関する確認・連絡および経営情報・催物などのご案内をお送りさせていただく際に利用させていただきます。