



元気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06月24日 第1173号「週刊五十嵐レポート」

中小企業の技

6月19日付日経新聞、「中小の技 五輪・パラで輝く」という記事。

パリ夏季五輪・パラの開幕まで1ヶ月あまり。最高のパフォーマンスを発揮しようとする選手を、中小企業の技が支える。技術やブランドを世界に発信する絶好の機会となる。個々の商品の市場規模は小さいケースが多い。

「SWANS(スワンズ)」のブランド名で競技用のサングラスやゴーグルを手掛ける山本光学(大阪市)。五輪・パラに20人以上の日本選手が使用する。売上高の約6割はスポーツ関連のサングラス・ゴーグルが占める。(2021年7月期売上高8,065百万円、当期純利益743百万円、従業員272名、1人当り純利益2.7百万円:帝国データバンク調べ)

五輪で20人近い選手に自転車競技用ヘルメットを提供するオージーケーカブト(東大阪市)。新製品は従来より空気抵抗を受けにくくしている。(2022年2月期売上高4,800百万円、当期純利益360百万円、従業員85名、1人当り純利益4.4百万円:帝国データバンク調べ)

柔道着の九櫻(くさくら、大阪府柏原市)は五輪で約20カ国の代表チームに柔道着を提供する。織布から裁断、縫製まで柔道着を一貫生産するのは世界で1社だけ。一貫生産により細かな調整が可能になる。(2021年9月期売上高1,365百万円、当期純利益69百万円、従業員75名、1人当り純利益0.9百万円:帝国データバンク調べ)

ノースセール・ジャパン(横浜市)全長470cmのヨット競技で五輪代表19カ国中約7割の国にセール(帆)を提供する。(2021年9月期売上高496百万円、当期純利益66百万円、従業員20名、1人当り純利益3.3百万円:帝国データバンク調べ)

特定の分野において市場占有率が高い企業は中小企業でも利益性が高いことが実証された。また個々の市場が小さいことや高い技術が求められるため、大企業や中国企業が参入しづらい。小さな会社は市場を細分化して小さくし、そこで一番を狙うことが参考になる。市場拡大するには海外展開や他の分野への横展開も必要になる。正にこれも小さな会社に当てはまる。

ちょっと
気になる出来事

6月18日付日経新聞の「私見草見」は「中小企業支援はきめ細かく」。

中小企業のステージは売上高・従業員数に応じて5段階ある。各段階に応じて「戦略」「組織」「人材」「資金」の観点からきめ細かく支援が必要。

第1段階(売上高1億円または従業員30人以下)、収益の軸が確立されず、ドンブリ経営が多い。「顧客(客層)」「地域」を絞り込む。差別化できる商品を開発する。月次収支体制の確立。

第2段階(10億円・50人以下)、家族経営のため指揮命令系統が不明確。役割分担を明確にする。家業からの脱却。経営計画の策定。PDCAサイクルを回す。

第3段階(30億円・100人以下)、部門収支を整備、問題の所在を明確にする。人事考課制度の導入による優良人材の採用と既存人材の育成定着。DX化の推進で生産性の高い事業モデルを構築。

第4段階(100億円・300人以下)、中期経営計画の策定。新規事業を含む戦略の再構築。第5段階(100億円・300人以上)内容は省略。

会社の規模の変化によって社長の役割も変わる。



一口メモ
知識

生(せい)

天地の大徳(たいとく)を生(せい)という。

天地の徳の中で、最も大きなものを生(せい)という。

天地は生きとし生けるものをしっかりと生かすために規則正しく循環し、絶えず生成発展している。

人もそれに倣(なら)わなくてはいけない。たとえば、リーダーたらんとする人は、あらゆる人を生かすように考え、指導していくべきである。

「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

