



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09月02日 第1183号「週刊五十嵐レポート」

捨てる勇氣

8月30日付日経新聞、「アシックス、野球用品撤退」という記事。

アシックスがグラブやバットなど野球用品の販売を2025年9月で終了することがわかった。スパイクなどシューズの販売は継続。

野球用品事業は近年国内中心に展開、収益性は低かった。海外販売が多い主力のランニングシューズなどに注力する。アシックスは1973年に野球用スパイクに参入。76年に米ローリングスとライセンス契約を結び、グラブやバットなどスパイク以外は「ローリングス」ブランドで製造販売してきた。その後、ローリングスとは2012年末に契約を終了。アシックスブランドに切り替え販売してきた。現在も米大リーグなど日米のプロ選手と契約している。今後はシューズだけの契約に切り替える方針。

アシックスの企業情報によると、売上高全体の80%以上がシューズで占めている。その中で陸上用のランニングシューズが全体の50%を占め、テニスシューズやバレーボールシューズのインドア向けが12%、オニツカタイガーが10%。野球用品はほんの数パーセントと思われる。

アシックスの24年3月期の業績は過去最高となり、1人当りの粗利益は28百万円、1人当りの経常利益は4.8百万円。25年3月期も好調で前期を上回っている。

ここで学ぶことは「捨てる勇氣」。業績が良いにも関わらず、弱点は切り捨てる。そして「強み」をより強くするため、経営資源を集中する。

ある会社は直販と卸売の2つの事業があった。元々その会社は卸売から始まった。今では直販が売上全体の9割を占め、残りの1割を卸売だった。卸売の粗利率は数%で手間だけかかった。社長は思入れもあったが、ようやく卸売から撤退した。おかげで直販に経営資源を注力できることから生産性が高まった。

小さな会社でも捨てるに捨てられなく、ずるずる事業を行っているのを見る。捨てる勇氣と決断が必要。(23年から大谷翔平選手がニューバランスに切り替わったのが原因?)

ちょっと
気になる出来事

セブン&アイ・ホールディングスがカナダの流通大手企業に買収提案をされている。我々は、あのセブンイレブンを運営している会社を買収提案されるのかと、驚きがあった。有価証券報告書の情報を分析してみると、

	売上高	営業利益	従業員数	1人当り営業利益
国内コンビニ	921,706	250,544	11,062	22,649
海外コンビニ	8,516,939	301,628	75,457	3,997
スーパー事業	1,477,384	13,588	52,375	259
金融関連事業	207,479	38,172	2,450	15,580

これを見ると、国内コンビニと金融関連が高収益であることがわかる。足を引っ張っているのがスーパー事業(負け犬状態)。海外コンビニは問題児。海外はガソリンスタンドと併設が多いため、売上は大きい、生産性が低い。カナダの会社は国内コンビニの強みである食品関連を海外に強く展開を欲している(ノウハウの吸収)。カナダの企業が行えば、企業価値は数段に高まるという思惑。

弱者は、弱点を切り捨て、強みをより伸ばす。大企業でも同じですね。



一口メモ
知識

私物化への警告

井(せい) 収(みずく) みて幕(おお) うことなかれ。

井戸は広く万人を養うものであり、いつでも水を汲み上げて用いるものである。それゆえに、決して井戸に覆いをして私物化してはならない。

この井戸の役割、構造や用い方、その管理は国や会社組織に見立てられる。

会社は広く社会に貢献して人を養うことが役目である。ゆえに経営者は会社を私物化してはならない。情報公開や透明性を重んじ、しっかりした管理体制を完成させなければならないのである。

「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



新経営の志手帳