

QUESTORY'S MESSAGE

同質化競争から抜け出すヒントは異業種、異業態にあり



■ ケーキ屋さんが一日で商品売り切る秘訣

ずいぶん前のことですが、あるケーキ屋さんとその日のうちに商品売り切る秘訣を聞いたことがあります。ご存知のように、ケーキは生ものですから賞味期限があります。賞味期限内に売り切らなければ廃棄処分するしかありません。

商品によっては鮮度があまり問われないジャンルもありますよね。例えば宝石などはそのひとつかもしれません。もちろん消費者の嗜好の変化やトレンドの移り変わりがありますから、期間が経つにつれ、宝石でも商品鮮度が落ちてくるのは当然です。

廃棄処分するということはそこにロスが発生するということです。かけた原価がすべて無駄になるのです。他にも時間というお金で換算出来ないロスも発生しますね。生ものの販売では、当然その日のうちに売り切るノウハウが蓄積されます。

■ 同業種のぬるま湯につかっていますか？

先の見えない景気の冷え込みに多くの店や会社が業績の不振にあえいでいます。しかし、問題のひとつは景気だけではなく、他社の違いが打ち出せないことにもあります。どこにでもあるような商品を、どこにでもあるような売り方ならば、お客様の心は踊りません。

先の例のように自分たちの業種では解決出来ないことが、他の業種では問題なく解決出来ているということって結構あります。商品のジャンルが違うといえばそれまでですが、同質化競争から抜け出すには、同業同士のぬるま湯につかっているのは出来ません。

“よそはどうですか”という質問の“よそ”とはほとんどの場合、同業者を指します。正直言って同業者の情報は似たり寄ったりです。情報を聞いて安心してしまう経営者が少なくありません。まあ、言葉はよくないのですが、傷のなめ合いみたいなものですね。

■ サウスウエスト航空は何から学んだのか？

多くの会社が業績不振に苦しんでいるアメリカの航空機業界で、ひとり躍進しているのが「サウスウエスト航空」です。同社は競争が激しく空港使用料も高い大都市間の路線ではなく、地方路線に経営資源を集中させています。

“空飛ぶバス”と言われるように、そのビジネスモデルの発想の原点はバス路線でした。また到着後に短時間で飛び立てる仕組みを作り上げたのでも有名ですが、それを実現するためにF1レースのピットインのスピードを参考にしたことはよく知られています。

同質化競争から抜け出すためには、自社ならではの違いを打ち出し、新しいポジショニングを決めることです。そのヒントになるのは、同業者の成功事例ではありません。自分たちとは違う業種や業態の研究が必要なのです。

■ いま経営者に必要なのは真剣に遊ぶこと

他の業種や業態から自社の経営のヒントを得るには、やはりその現場に行く必要があります。書籍やマスコミの報道などから得られるものはたかが知れています。表に出ていないところにこそ、思わず目からウロコのようなヒントが隠れています。

社内でもんもんと悩んでいるのなら、まず街に出かけることです。そして、人の動きに眼を凝らすことです。何が売れて、支持されているのかを見ることです。それはなぜなのかを考えることです。考え抜かなければ課題解決のヒントは生まれません。

誤解されてはまずいのですが、ある意味では「真剣に遊んでいる経営者」は時代の流れをきちんと読んでいますよ。そうそう、冒頭のケーキ屋さんの答えはシンプル。売れ行きの悪いケーキを、陳列ケースの中の一番売れるところと頻繁に入れ替えるということでした。

今週の POINT

真剣に遊ぶことが同質化競争から抜け出す道

同じ業種や業態を研究しても経営課題を解決するヒントは簡単には見つかりません。解決のヒントは異業種や異業態にあります。そのためには、現場に足を運び、実際に自分で体験することです。いま経営者の仕事のひとつは「真剣に遊ぶこと」ではないでしょうか。