



第11回 山形京二会報告

東北営業所 所長 会田 宏幸

11月8日（金）にホテルメトロポリタン山形にて、第11回「山形京二会」を開催し、得意先様、仕入先様合わせて36名のご出席をいただきました。継続して「山形京二会」を開催出来た事を改めて感謝申し上げます。

今回は、弊社の得意先様である、テクノメタル株式会社 代表取締役社長 三浦哲夫様を講師にお招きし、ご講演をいただきました。

三浦社長様は、山形県出身で、少しでも地元山形の為になるならばと ころよく今回の講演を引き受けてくださいました。

「生き残りへの挑戦と実例」

1. 「山形県人の強みとあがらしゃれ文化」

山形県は社長の出身率が全国NO.1であり、その中身をひも解いてみると近江商人と氣質が似ている。近江商人の生み出した代表的な物に、福神漬け・近江漬け（山形ではおみづけ）があり、京都の食文化（物を粗末にせず端々まできれいに使う・捨てる所がない）…いわゆる **もったいない文化** が非常に強く根づいている。また、気候が厳しい地域は、どうしても冬に備えて蓄える必要があるため、良く考え、自然に物事を先読みする力がついたのではないか。

山形民謡に「あがらしゃれ」という唱の中身がとて面白い民謡がある。簡単に言うと「どうぞ家にあがってください」「料理・お酒をどんどん召し上がってください」の二つの意味を含んだ歓迎（おもてなし）の言葉である。石高が少なく、ごちそう（振る舞い）をするのは、実は経費がかさんで痛いのだが、朝飯を昼飯・昼飯を夕飯・夕

飯を夜飯というように一食抜いてでもそのお金でお酒を振る舞うのでどんどん飲んでくださいという唱で、なかなか飲まない人には、最終的にあなたは「お酒が嫌いなのか」それとも「お酌をする私が嫌いなのか」 私が嫌いなので有れば「お酌は他の人に代わりますよ」という最後には非常に胆の据わった豪快な面がある一方、慎重で物事に備える、物を大事にするというところが、社長業にも合う人材が出てくる所以ではないかと思う。

2. 「戦略理論から見た現状と対策」

経営戦略は、先人が築いた定石がある程度有る。その中から自分の会社に合った項目を取捨選択していくと、迷わずに集中すべきポイントが見えてくる。

「ポートフォリオでの位置付け」

縦軸に**市場の成長率** 横軸に**自分の相対シェア**を取ってみる

➔厳しい環境になると市場成長率が無くなり相対シェアも狭まると「**負け犬**」という表現になる。

・負け犬になるとどうするか➔

1.「**シェアと収益性のトレードオフ➔売価を下げ 量を確保する事が出来るか？**」

2.「**ロスの無い撤退➔収益性がない商品をやめる 判断*決断**」

*今の会社の状態を把握する

「アンゾフの成長マトリクス」➔市場浸透

縦軸に**お客様（既存・新規）**・市場 横軸に**新製品・従来製品**を取ってみる

・新しいお客様もなく、従来の製品しか無ければ非常に厳しくなる➔**市場浸透型=戦略**はヘビーユーザー化であり競合先からシェアを奪う事

・新規の顧客の開拓…現実はなかなか難しい

「ポーターの優位性」

- 1.「資本を集中して優位性を確保する」
- 2.「差別化の集中」
- 3.「差別化技術」→何で差別化して、どこで勝つか

***差別化技術を1つ持つことが一番重要**

「コトラーの競争原理」

*自分の会社がどこに当てはまるか分けて考える

- 1.「マーケットリーダー」…圧倒的シェアを持っている
- 2.「マーケットチャレンジャー」…マーケットリーダーに次ぐシェアを持っている
- 3.「マーケットニッチャー」…スキマを狙って商売している
- 4.「マーケットフォロアー」…特に強い独自性無し

*残念がら多くの会社は**マーケットフォロアー**が殆ど→経営資源の集中と最大の効率化を図る

↓↓↓

*コストを大量にかけずに現有設備（資源）の有効活用を図る

*最初から古い機械では勝てないという考え（一般論）は捨てる。

*マイナーチェンジで有効化を図る

*マイナーチェンジとは**付加価値を上げるものに改造していく（ちょっとした工夫・アイデアを出したものが勝つ）**

・「開発コストリスクを回避し**模倣戦略を取る**」
 …よその会社へ行ったら良い所はすぐ真似する。但し、お金を大量にかけるのではなく、良さの**本質**を考える。ポイントが絞られ少額の投資で効果が得られる可能性が十分有る。また、そうしないと**勝てない（本質を考える事が日本人が出来る唯一の事）**

・会社を立て直す際は、徹底した合理化と差別化技術の両輪が必要（社員の躰・質の向上からまず徹底して実行する。稼働率も品質も結局はそこに人が関与しており、いくら良いマニュアルを作っても機能しない）

3.「問題解決のポイント」

課題・問題の発掘

- ・困りごと（自分・お客様）・やれないこと
- ・やりづらいこと・不具合・不良・現工程の省略
- ・次の工程の省略・精度向上・やれたらいいな

→解決のポイント

- 1.正反合の考え方…良い事が有ると悪い事が有る何かをやると必ず反対の作用が出てくる
 良い所を伸ばすには悪い所を無くす
 - 2.やれない理由をすべて解決する
 - 3.機能を追求し本当に必要なものを絞る
 - 4.現象の解析は**物理的+化学的に表現する**
- 掘下げて考え 原理・原則に基づいて真の原因を追究する**

- 5.ただより安いものがある
 - 6.今が100なら200で倍返す
- 目標は大きい方が活発なアイデアが浮かぶ**
- 7.かなわぬ夢は無い
- 意志があれば何でも出来る。本当にやる気になっていないだけ。最後は意志がどこまで強いかで決まる**

4.「競争原理に基づく実例」

- 1.経営資源の最大限の活用の実例紹介
- 2.開発コストリスクを回避し模倣戦略をとった実例紹介
- 3.徹底的効率化の実例紹介

5.「驀直進前」

ばくちょくしんぜん…剣道の一刀流の心構えの言葉です。驀直とは まっしぐらの意味です。一度決めたら直ちに行動し、まっすぐに進み途中で変更しない。腹をくくり、隙が空いた所に躊躇なく突き進む事。（熟慮していたら勝てない）

剣道のみならず社会生活に於いても十分通用する言葉です。市場の隙を見逃さずにまっしぐらに刀を振り下ろす（実行する）という事です。

三浦社長様、大変ご多忙の中、貴重なご講演ありがとうございました。