

ライスアイランド

R I weekly レポート

株式会社ライスアイランド
 〒500-8322
 岐阜市香取町3-38
 電話 058(253)0310
 FAX 058(252)5115
 2004年03月08日
 vol.56 担当 島田

～ シリアル・ルネッサンス～ <http://www.riceisland.co.jp>

先月2月17～19日に第72回商業界ゼミナールが開催され、ライスアイランドからも私を含め5名が参加しました。50程のセミナーが開催され、その中でも印象が深かった講師：(株)エコス会長の平富郎氏のセミナーを報告させていただきます。

テーマ：【私の経営・私の戦略】競合激戦こそ成長のチャンスだ。

「競争は始まっていない。日本の小売流通業は競争原理の中にいない。なぜならば国内だけで競争していて、世界の一流企業と競争していないから。後発組のエコスが成功したのも、そんな中でエコスが活躍できる場があったからだ。」

情報化の進展とデフレ化の中でSM業界は出店が多く、競争は激化の一途をたどっています。そのようは環境の中で生き残り、成長を続けている平氏ならではの名言といえます。

【平氏経営理念・戦略】

志…目標は大きく、明確なほど達成する。目標は売上一兆円！目標達成するための人材を集める。

今は、人も金も物件もかなり余っています。千載一遇のチャンス。…あるものを生かす。

戦略(何屋)・戦術(役割分担・組織)・戦闘(配置)を考え実行

激戦の今だから勉強する教材は日本中いたるところにあります。成功の秘訣とは、成功した人、ツイた人とだけ付き合う。最大の先生は、ツイてるライバル、わが店である。また、利益の元を運んでくれる周囲に感謝できるか。お客様はもちろんのこと、取引先も含め内外の経営資源を生かす。

激戦化のSMは21世紀の成長産業。環境が厳しくなるほど、強い人間が生まれる。競争に積極的に参加すれば、勝たなくても負けない。(進化していく。)しかし同質競争の必要はなく、自分の得意技で競争。商品・サービス・売り方を創造し、21世紀型のSCビジネスモデルを創造。信頼・信用を商品に添えて売る店づくり。それは、経営者が社員の人格を作り、「店格」が出来上がる。

(第72回商業界ゼミナール講義より)

【(株)エコス及び、平氏の紹介】

経営難に陥った企業を傘下に収める戦略を着々と進め、グループ売上高が一十億を突破するのが確実になった。

- 支援会社のエコスとはどんな企業なのか…

「乱世こそ我々の出番」というのは平富郎会長の口癖だ。エコスの前身であるたいらやがスーパー一号店を開いたのは1979年。いわゆる後発スーパーであるエコスは経営難に陥った企業から店舗を譲り受ける手法で規模拡大をしてきた。店も人も経営資源をそのまま引き継げるため「開発費用は通常の三分の一程度。商品や売り方に少し手を加えてやれば不振店の再生も難しいことはない。」(平会長)急成長しながらも03年八月中間期の連結有利子負債は70億円と競合他社に比べて少ない。

(2004年2月3日 日経MJより抜粋)

情報BOX

オレンジページ・心地いい暮らしがしたい 「玄米でおうちやくダイエット」

(2004年2月28日発売号)

素食生活 「シリアルクッキー」が紹介されました！

おやつにおすすめ。雑穀やナッツなど穀物をローストし、メープルシロップで固めたクッキー。雑穀やナッツがたっぷり、香ばしい食感が楽しめます。食べごたえがあり、ほどよい満腹感を得られるので、朝食やおやつにぴったり。

参考小売価格：160円 数量 30g

C/S 5×6 POS 4900390700596



来週のR.Iレポートは、「FOODEXの報告」です。3/15のお届けです。

不要の方はチェックしてご返信ください。 FAX 058-252-5115 御社名

担当者様名