

◎ラップ東京では、皆様のお役に立てるような様々な内容のコラムを発信しています。バックナンバーは www.raptokyo.co.jp から

「ダーウィンがきた」

先日知り合った方から「もう20年も会社を継続しているのですね。」とお言葉をいただきました。業種にも異なりますが、会社設立から20年後の生存率はかなり低いとのこと。「その間、どのように変化してきましたか？」と質問されました。私としては、あまり意識せずにはいましたが、確かにいくつか転換期といえるような時期があったな...と思いつつその時期の話をしました。

その時は必死でしたが、とにかく、お客様やターゲットは変えず、また今のお客様に新しい商品やサービスを販売していこうと思えました。新規でお客様を獲得するのは時間やお金がかかります。既存のお客様ならまだ話も聞いていただけると思いました。あるお客様には従来の商品を買ってもらい、あるお客様には新規事業のサービスを紹介していく活動を行いました。移行期間に5〜6年はかかり、その間は苦しい時代でしたが、当時は今よりも身軽だったため、自分(自社)が危機感を持ち、どうやったら生き残れるのか？ ただただ夢中で変革を行っていたのを覚えています。

会社は変化し続けないと長く続くことはできない。いろいろなところで耳にします。変化と一言でいっても、継続(成長)するための変化とは何なのでしょう。

あの「アイリスオーヤマ」は創業時はプラスチック製の工業用薬品のビンなどを作る町工場で、養殖用のブイを開発した会社だそうです。当時、ガラス製のブイが主流だったため、軽くて壊れにくいプラスチック製のブイが評価されそれを元に次々に投資を行い製品を開発。数年前からはお米販売にも参入し、私の良く行くスーパーの店頭にも並んでいます。ご存じのとおり現在は多くの製品を扱い、家電事業にも進出。プラスチックで創業した

会社とは思えない変化、転換を成し遂げた興味深い会社だと思います。少々、話が大きくなりましたが、身近なところでも変化した会社も多々あります。この居酒屋の魚は美味しいなど思っていたら、魚の仲卸会社が居酒屋を経営していたり、不動産会社が空き部屋を利用して高齢者向けのサークルを企画したり etc...。当社のお客様でも、従来のお客様からヒントを得て、新規ビジネスとして成功をされている会社もごいます。同じことを行っているには継続できない。これらの会社から言えるのは、やはり変化のヒントをくれるのは、お客様であると思います。

私の場合も、振り返ると多くは、お客様からの新たな依頼や注文、難しそうな依頼があったからこそ多少の変化が出来てきたのかもしれない。今でも「この仕事できる？」と、また新たなチャンスをいただいています。

最も強い者が生き残るのではなく、最も賢い者が生き延びるのでもない。唯一生き残るのは、変化できる者である。

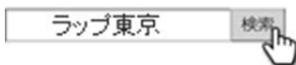
その変化のヒントに気づくように、アンテナを張ってキャッチできるようにしていきたいものです。

ご案内



スマホ対応、ホームページ、販売促進活動でお困りならラップ東京へ。

TEL:042-349-3535 (担当: 田島)



※ラップニュース バックナンバーもホームページからご覧いただけます。
※アンケートがありますのでよろしかったら、ご意見をお聞かせください。

今年もラップニュースをご愛読いただき誠にありがとうございました。
来年もどうぞよろしく願います。

