



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 2018年04月16日 第865号「週刊五十嵐レポート」

値決めは経営

「稲盛和夫の実学」の中に、「事業において、その収益源である売上を最大限に伸ばしていくためには、値段のつけ方が決めてとなる。製品の値決めなど、営業担当の役員や部長に任せればよいと考えている経営者もいるかもしれないが、私は『値決めは経営である』と思い、その重要性を訴えてきた」と書かれている。

戦略社長塾銀座校では、商品戦略の価格対策を学んだ。価格設定には大きく高価格帯、中価格帯、低価格帯の3つがある。その中で中価格帯は競争が激しいので、中価格帯をはずすと商品の市場規模は小さくなり、競争相手が少なくなり、大手も力を入れないので勝ちやすいといわれている。

飲食店の経営者の話。大手チェーンの Pasta がランチ 980円が 880円に値下げした。自店の Pasta は 1,100円だったところを 100円上げて 1,200円にした。競争相手とは 300円高いが、客数は変わらず、3月は良好だった。1日 200人来店する。1日の営業利益は 2万円、月 60万円、年間 720万円の営業利益の増加になる。100円値上げするという経営判断で業績は大きく変わる。

まだ有名になる前の「俺のフレンチ」の会議に参加されたときの話。坂本社長は、「なぜビールが 500円なんだ。知っている人は教えてくれ」と訊いて、誰も答えられなかった。常識では原価積上げ方式で価格を決めていた。「俺のフレンチ」は、価格先決め方式。最初に価格を決めて、儲かる仕組みを考えた。一流のレストラン(高品質)×立ち食い(回転率)で価格を下げる事ができた。「いきなりステーキ」も同様である。

渋谷に事務所を構えている社長の話。渋谷はランチの激戦区。魚料理を出している店はこの 10年で 3回 50円ずつ値上げして今は 1,150円。相場より高いけれど、昼時は並んでいる。15年続いている弁当屋が 600円の弁当を午後 3時過ぎると 350円で値下げ販売していた。若い社員は 3時まで待って買いに行った。すると 3月で閉店になった。

我々中小企業は安易は値下げは命取り。価値を高め粗利益を高めたい。

ちょっと
気になる出来事

4月24日(土)の戦略社長塾小岩校は「顧客維持戦略」。

会社は粗利益で生きている。その粗利益の大本はお客。一度買っていたお客を繰り返し買ってもらうことが重要になる。そのためにはお客から好かれて気に入られて忘れられないようにする。

会社の60周年記念で池袋の「京懐石美濃吉」に社員全員10名で行ってきた。すると後日、美濃吉の営業マンがうなぎの寿司を持参してやってきた。それに社長は驚いた。その後毎月、割引券が送られてきた。

「美濃吉」はそんなに頻繁に行ける所でなかったが、会社に来られたことや、割引券がもらったことで行く回数が増えた。

これは正に、顧客維持戦略。美濃吉の営業マンが来なければ、割引券が送付されなければ、再度お店に行くことはなかった。

お客に好かれて気に入られ、忘れられないようにするには、そんなに難しいことはない。やれる仕組みをつくること。



一口メモ
知識

「こうしたほうが、いいのに」を集める

「それぐらい、口でいえばわかるのでは?」と思われるようなことまで明文化する。これは“仕事の細部”こそ、マニュアル化すべきだという考えがあるからです。

無印良品では、お客様がどの店舗に行っても、同じような雰囲気の中で、同じサービスを受けられることを目指しています。店の雰囲気は、店内のレイアウトや商品の並べ方、スタッフの身だしなみ、掃除の仕方……といった“細部”の積み重ねでつくられますが、このような“細部”は往々にして、個人個人で判断してやってしまいがちです。だから、社内で統一することが難しい。マニュアルにする必要がある所以です。

「細かいことまで決められていて、ちょっとめんどくさいな」「仕事がルーティンだらけになりそうだ」と思われるかもしれませんが。それは逆です。マニュアルは、仕事に潤いさえ与えてくれます。

無印良品のマニュアルは、現場で働くスタッフたちが「こうしたほうが、いいのに」と感じたことを、積み重ねることで生まれた知恵です。松井忠三氏「無印良品は、仕組みが9割」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」小岩校 土曜隔週(第2・第4) 午後2時～6時

「戦略社長塾東京」銀座校、五反田校、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

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

