



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 平成24年05月28日 第564号「週刊五十嵐レポート」

創造

先週、新潟県十日町法人会にて講演をさせていただきました。その前に、十日町市でご縁のあった酒店とコンビニ4店舗を経営されているM社長とお会いしました。

酒店ではワインと日本酒に特化しています(地下にワインセラー)。町で繁盛しているイタリアンレストランを提携し、そのレストランに酒店からワインなどを持ち込みができるようになっています。お客様が事前にM社長の酒店からワインを買って、レストランへ持ち込むことができます(持ち込み料1000円)。これで何が起きたか、高いワインが売れるようになりました。通常、レストランでワインを飲むと酒店の倍の値段がしますが、ここでは酒店の価格+1000円で済みます。売れる仕組みを考えると高いワインも売れます。

M社長は酒店以外に日本最大のコンビニチェーンに加盟し、4店舗経営されています。日販(1日の売上)は各100万円、95万円、63万円、57万円。70万円以上になるには、開店してからお客様に浸透するまで5年かかると。(それでも他社コンビニよりも日販は上回っています)

5月より本部で宅配事業を開始し、M社長の4店舗でもはじめました。(フランチャイジーのオーナーによって温度差があり、宅配事業を行う店舗とやらない店舗に分かれます)買い物難民と言われている高齢者を主な顧客になります。

M社長曰く、「酒店に関しては、同業者が弱っている。また前向きな経営者が少ない。チャンスである。勝ちやすきに勝つ。コンビニの宅配事業は面白い。店舗の中の商品はずべて扱える。新たな顧客を開拓する」

M社長の経営は、店舗はすべて店長以下スタッフに任せています。M社長は会社の目標と戦略を立てることに注力しています。役割分担が明確になっています。経営は(顧客の)創造です。

ちょっと
気になる出来事

5月25日(金)付、日経新聞に「日本で再び不動産投資」という記事。海外投資家が日本の不動産への投資を拡大する。

米ゴールドマン・サックスは2008年の金融危機以降、4年ぶりに日本の不動産投資を再開する。今夏に専用のファンドを立ち上げて年金基金などから資金を募り、都心のオフィスビルなどに投資する。投資額は1000億円にのぼる見通し。

金融危機で不動産価格が急落して以降、日本での投資を見送ってきた。米大手投資ファンドTPGキャピタルも日本の不動産市場に本格参入する。

海外勢が投資を積極的化するのには、国内不動産市況が底入れ感が出ているからだ。

日本にお金が入り込んでくることはいいこと。金融が活性化します。



一口メモ
成功の秘訣

行動する(2)

機会に焦点を合わせる

問題ではなく、機会に焦点を合わせる。問題の処理では成果がもたされない。損害を防ぐだけ。成果は機会から生まれる。

変化を脅威ではなく、機会としてとらえる。組織の内と外に変化を見つけ、機会として使えるかどうかを考える。次の7つ状況を精査する。

- (1) 自らの組織と競争相手における予期せぬ成功と予期せぬ失敗
- (2) 市場、プロセス、製品、サービスにおけるギャップ
- (3) プロセス、製品、サービスにおけるイノベーション
- (4) 産業構造と市場構造における変化
- (5) 人口構造における変化
- (6) 考え方、価値観、知覚、空気、意味合いにおける変化
- (7) 知識と技術における変化

P. F. ドラッカー著「経営者の条件」(ダイヤモンド社)

●週刊五十嵐レポート 毎週月曜日発行 ●月刊五十嵐レポートダイジェスト
●町コンランチエスター経営戦略塾「会社成功塾」 毎週日曜日 午前10時~12時。
●町コン・ランチエスター経営戦略セミナー 毎月東京開催
(株)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
Tel03-3659-7703 Fax03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

