



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27年07月27日 第726号「週刊五十嵐レポート」

目先の利益を追いかけない

7月26日(日)から町コン経営塾小岩校は「商品戦略」(全6回)がはじまりました。商品はお客のお金と交換できる唯一の手段であり、利益を作り出す手段でもあります。会社の業績を長期的に良くするには「どのような考え方」で商品を決めるか、「どのような価値基準」で商品を揃えるかルール化しておく必要があります。

大手飲食店のFCに加盟している経営者の話です。立場によって商品の概念が変わってきます。店長であれば、その店の商品であり、社長であれば、各店舗が商品で地域一番を目指すことになります。またFC加盟店の立場であれば、FC本部に対して店舗運営力が商品力になってきます。

今では、県下で一番を目指すところまで来ていますが、数年前は厳しい時代がありました。そこで今だからこそ見えた「経営のコツ」を訊いてみると、「厳しいときこそ、目先の利益を追いかけないこと」と答えました。

飲食店にとっての「目先の利益」とは、極端な人員の削減、食材のコスト削減(別ルートからの調達など)です。特に人員の削減は、短期的には利益は出ますが、店舗が崩壊していきます(顧客に対して不便や不満が発生していきます)。同じ加盟店の同業者では、この2年で店長が4人代わったところもあります。頻繁に人員の募集をすることが店舗力を低下させ、コストアップにつながります。食材を落とすと、お客はわかります。2度と来なくなります。

厳しいからこそ、良い店作り、もう一度お客が来たいと思ってもらえるサービスを心がけること。

経営の目的は何か?ここでもう一度問われています。利益の追求ではなく、お客の数を増やすこと。お客に繰り返し買ってもらうこと。目先の利益を追いかけない。言葉では簡単ですが、ここは忍耐が必要です。忍耐の先に良い事が隠されています。

ちょっと
気になる出来事

私たち家族は、9年ぶりに借家から自分の家に戻ってきました。子どもたちは、自分の家に帰ってきて、こんなに広かったのかと思ったそうです。

借家での話です。管理不動産会社に賃貸借契約の解約条項どおり、1ヶ月前予告をしました。管理不動産会社は大手です。遺漏なきよう手続きは進んでいると思っていました。

借家を無事に退去し終わってから、銀行の通帳を確認したら、翌月分の家賃が引き落とされていました。大手不動産管理会社は、口座振替の停止の手続きをしていなかったのです。「こんなことが起こるのか」。

10日後に不動産保証会社から返金されました。しかし振込手数料を差し引かれて。大手不動産管理会社の店長は、差し引かれた分をお支払いしますと言っていましたが、未だに返金はありません。

こんな事、あるんですね。

ここに小さな不動産会社は生き残るヒントがあります。



一口メモ
知識

物流に関する意思決定

物流とは、必要なときに必要な場所に製品を供給できるように製品を効率的に保管し、それを効率的に取り扱い、かつ効率的に輸送するために企業がどのような手はずを整えるかということである。

物流は、利益を確保しつつ顧客のニーズに適合していくために、原材料や最終製品の起点から使用地点または消費地点への物的な流れを計画し、実行し、かつコントロールする活動である。主な物流の費用は、輸送、在庫管理、保管、受注処理あるいは顧客サービスにかかわる費用である。

物流は需要創造過程における有効な手段でもある。企業はより良いサービスを提供すること、ないしは物流費用を削減させて値下げすることにより、さらに多くの顧客を引き付けることができる。

また、時間通りに製品を間に合わせ損なうと顧客を失うことになる。

フィリップ・コトラー、ゲイリー・アームストロング「新版 マーケティング原理」より

- 「新・経営の志手帳」発売中! (1,000円 + 税)
- 町コンランチエスター経営戦略塾 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

㈱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

