



元気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 2019年01月15日 第902号「週刊五十嵐レポート」

ロス(損失)は音がしない

江戸川区在住の士業が横浜に事務所を構えている。通勤時間は片道1時間半、往復で3時間。「その移動時間はもったいなくないか」と訊くと、「電車の中で本読んだり、勉強する時間に当てているからムダではない」と答えた。サラリーマンなら会社の辞令により転勤はある。しかし自営業でこれはどうか。

営業マンを喩えにすると、営業マンの仕事は大きく3つある。お客との面談時間と、社内業務時間、そして移動時間。粗利益が生まれるのはお客との面談時間。必要だけれども社内業務時間と移動時間は粗利益は生まれない。

取扱高が小口のビジネスの場合、営業地域を狭めて、特定地域にお客を密集してつくらないと利益性が良くならない。小口のビジネスで遠距離営業するとロスが大きくなる。

小売業、飲食業でも近距離で展開するのが原則。遠方に店を出すと、1. お客の傾向や好みがつかめない。2. 競争相手の動きがつかめない。3. 本店からの出張回数が多くなる。4. 支店の従業員教育ができない。5. 運営の統制がとれない。方針と違った仕事をする人が出てくる。

小口販売をしている会社で営業マンが10人いる。遠方は神奈川、静岡、群馬、茨城まで出かけている。今まで社長が戦略を立てず、営業マンの自由にやらせた結果、赤字が続いた。今は、営業マンの「移動」「社内」「面談」の時間を調べ、近距離・狭域営業へ転換し、黒字化を目指す。

飲食店。1店舗目が上手いき、調子に乗って2店目を離れたところに出店。同じ業態で出したが、客層が違った。全く対応が異なり苦戦を強いられた。そうなると上手いといった1店目も思わしくなくなった。社長曰く、「ちょっと離れただけで運営を管理するのも難しい」。

移動時間は、営業マンからすると仕事の一部。経営から見ると必要だけれどもロス(損失)。このロスは音がしない。経営を勉強していない社長には気がつかない。移動で30分かかった江戸川区在住の会社が、主力現場の浦安に本社を移転することを考えている。移動時間をいかに縮めるか、社長の工夫次第である。

ちょっと
気になる出来事

戦略社長塾銀座校(曲渕税理士事務所)に参加された社長たちとの会話。海外の魚の取引をしている社長のコメント、「日本の水産物の価格は安い。例えば、南洋で獲れたキハダマグロを日本の空港へつかけるとき(関税前)、1キロ600円~700円。米国だと1キロ1800円で売れる」。

なぜ欧米では日本より高く買ってくれるのか? 「日本食のマーケットが広がったこと。日本人の寿司職人がにぎるお店が増えた。客単価5万円で3ヶ月待ちの寿司屋が散見する」。

飲食店を経営する社長は、「産直の仕入として青森のホタテやなまこのとれる所に行ってきた。新築の豪邸が何十キロと続いていた。飲み屋での遊び方も東京の比ではなかった」。別の社長は、「北海道の道北を旅したとき、猿払村はほたてで復活した町。やはり新築の豪邸が立ち並んでいた」。ほたては、昔の5倍で売れる。日本で売りより海外で売るほうが儲かる。

和食が世界に広まると、日本で買う値段が高くなってしまう。日本人が魚を食べられなくなることが起きてしまうのか。



一口メモ
知識

役に立つとは

人は、何かしら他と関係をもって生きています。生きているということは、関係性です。

その関係性の中で、何か「役に立つ」ことが大切です。

「役に立つ」といっても、けっして大それたことではありません。

お茶を入れてあげたり、ほほえんだり、ちゃんと挨拶するとか、そういった小さなことなのです。

それによって、人の気持ちを穏やかにさせたり、気分よくさせることが、「役に立つ」ということです。

「ブッダの教え一日一話」(PHP研究所/アルボムッレ・スマナサーラ)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

TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

