



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

2019年07月16日 第927号「週刊五十嵐レポート」

将来を語る

中小企業、1人当たりの粗利益は、807万円(全業種)、1047万円(全工事業)、883万円(全製造業)、994万円(全卸売業)、686万円(全小売業)、436万円(全飲食業)(ランチェスター経営資料より)。労働分配率は全業種で51.4%。1人当たりの粗利益が高いと従業員の給与も高いことが多い。

飲食業の話。飲食業は夜が遅い。昼はランチもやっている。昨年より労働時間は短くなり、休みも多くなり、賞与を出すようになり、会社はいい方向に変わってきた。しかし、1年以上勤務した正社員が「辞めたい」と言ってきた。既婚者で、今年11月に子供が生まれる。将来に不安を感じて転職。先述の通り、飲食業の従業員1人当たりの粗利益は436万円。

粗利益を高める対策も出来つつあるだけに、もっと「夢を語る」、「将来のビジョン」を伝えていくことの大事さを痛感。間違いなく、昨年より会社は良くなってきている。お金のかかる世代にも飲食業で働くことができるようにする。今度ランチを休みにして、社員やアルバイトと話し合う場を作っていく。

既に1人当たりの粗利益が1000万円を超えている飲食業の話。飲食業の場合、出店したことで7割決まってしまう。立地(場所・賃料)で決まる。その後「どういう人」に向けて、「どういう内容(商品)」で「どういうサービス」を提供するか。店内の「インフラ」。「導線」。顧客に負担がかからず、スタッフがどう素早く対応できるか。図面の中で作っていく。これが飲食業の戦略になる。戦術は、「従業員教育」を通して現場に顧客起点の対応を落とし込んでいく。

経営の目的は利益の追求、自己表現とか言うのもわかるけれど、人が結婚して、子供ができて、家を建てるような家族のことを考えて人を雇ったり、育てたりして、出店する。社員の「夢」を実現してあげることも大事。そのために社長はレベルの高い戦略実力が必要。お陰様で付加価値(粗利益)の高い地域で営業している。狭い領域(商品・地域・客層)で一番になることが付加価値の高い仕事ができるようになり、従業員に良い分配・環境を提供できる。

飲食業にとって、目指せ！1人当たり粗利益1000万円。幸せを生み出す。

ちょっと
気になる出来事

戦略社長塾で1年近く勉強した方の話。

「ランチェスター経営」を学んだことで、経営の「細分化」できた。

経営の「細分化」できたことで「タスク化」(作業化)ができた。

たとえば、「営業戦略」ならば「これ」と「これ」をやらなければならないということが明確になる。つまり頭だし。「目次」が作れるようになったことが大きい。

以前は、「経営」はやっている意識はあるけれど、「経営」の「何か」というものがわからなかった。従来の作業の延長上に「経営」があるものと思っていた。

所謂、「戦略」と「戦術」の違いが解らなかった。会社員でやっていたときの仕事は、全て「戦術」だった。独立起業してからはやってきたことは「戦略」ではなく「戦術」。

ランチェスター経営を学んでからは、経営を8つの要因に細分化して、スッキリした。何を強化するかも明確になり、迷わなくなった。

このような人たちを増やして、社会に貢献していくぞ、と。



一口メモ
知識

神の意志ではなく物理法則

自信がないと、神の力とか、宇宙の力というようなものに頼ろうとします。

客観的な証拠がないにもかかわらず、いきなり結論に立つて

「まず信じよう」となってしまう。

「信仰」に沿って生きていこうとします。

しかし、世の中にあるのは、神の力ではなく、

「変化する」という法則です。

リンゴの実が台風で落ちてだめになったのは、物理法則です。

それは神の意志によるものではありません。

自我を捨ててみれば、神秘や迷信はなくなるのです。

「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、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

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

