



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 2020年05月25日 第971号「週刊五十嵐レポート」

コロナからの学び。新しい発見

漫画「ワンピース」(第23巻)に、アラバスタ王国の国王が、「失ったものは大きく得たものはない。だがこれは前進である。戦った相手が誰であろうとも戦いは起こり今終わったのだ。過去は無きものになど誰もできはしない。この戦争の上に立ち、生きてみせよ」と。知らない人には何のことはわからない。コロナが収束に近づいている今、この言葉を思い出した。

初めての非常事態宣言。外出の自粛。店舗の閉鎖。海外渡航の禁止。大きな被害を受けた。そこから生きていかねばならない。コロナから学ぶことが多々あった。

アクセサリー製造販売会社は、店舗を縮小し、SNS経由のネット販売にシフトして経営を維持している。今年の1月～3月は前年度5割増し、4月はコロナの影響があり勢いが鈍った。しかし、SNS経由ということもあり、顧客との1対1の対応が密になった。そこから徐々に顧客の広がりが出始めた。売り手と買い手の関係ではなく、お互いに支え合う仲間のような新しい関係になった。

飲食店のレストランでは、1ヵ月休業したことで学んだことは、余計なコストを切り詰めること。損益分岐点を下げる工夫を考えた。ゴールデンウィーク明けに店舗を再開。営業して学ぶ点は更にあった。店内で飲食は間隔を開ける。店頭で野菜、弁当を販売した。野菜がスーパーより価格は高いのに想像以上に売れた。1つ1,000円～1,200円の弁当が飛ぶように売れた。ニュースでは原価ギリギリの弁当を売っている飲食店があったが、こちらは、容器や豊洲市場で美味しくて安い食材を直接仕入れ、原価低減に工夫して原価率30%～40%で美味しい弁当を作った。野菜は農場から直送で、定期的に社員に農場に研修していることもあり、野菜の説明をしながら販売すると顧客に「こんなお店が地元にあったんだ」と大変喜ばれた。店頭販売したことで新しい客層の開拓ができた。コロナの収束後も飲食と店頭販売を併用することもありだと感じた。

社員から「社長が来ると売り上げが伸びる」と。強みは営業力。地域を絞り、客層を絞っていくと競争相手にも十分勝てる。差別化になっている。その原動力となっているのは社長の情熱・向上心だと再認識した。

ちょっと
気になる出来事

3月5日から新型コロナ感染者の3つ(入院、退院、死亡)の数字を入力し、グラフに展開した。すると今日本の感染具合がどのあたりにいるのかが見えてきた。首都圏の解除はもうすぐだろう。これからはアフターコロナかウィズコロナになっていく。データの集計発表も今回で終了としたい。

改めて、「数字は嘘つかない」。集計ミスなどはあるが、修正できる。点を線にし、面にしていくといくつかのシミュレーションができ、今後の予想も可能になる。

新聞、テレビ等のメディアもコロナの報道をしているが、今日本がどの位置にあるのか知らせるところはなかった。多くはコロナにより困窮した人達の情報(それも大事だが)。不安を煽るものが多かった。どんどん退院者が出ているにもかかわらず、退院者の報道が極端に少ない。

今回のコロナで学んだことは、冷静に自分の位置はどこか、今何をすべきかが見えてきた。非常時の経験は貴重だった(生きていればこそ)。

今後ともコロナとどう付き合うか。ここが課題。



一口メモ
知識

一生、退屈したいですか

朝から晩までやっている日々のシンプルな作業は、みんな退屈なことだと思っています。

けれども、それが退屈なことだと決めてしまうと、一生、退屈な人生をおくるはめになります。

単純なことでも、見事にこなせば、とても気分がいいのです。そして、いともかんたんに、充実感にあふれた生き方ができるのです。

「ブッダの教え一日一話」(PHP研究所/アルボムッレ・スナナサーラ)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

TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 info@igarashireport.com

