



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 2021年10月18日 第1040号「週刊五十嵐レポート」

## 一難去ってまた一難

世界的にワクチン接種が進みコロナウイルスが沈静化しつつある。経済が徐々に正常化に戻つつある。需要が回復したが、供給が追い付かなくなる。今は資源や資材等が値上がりしている。いわゆるコストプッシュインフレ。一難去ってまた一難。経営を再度見直す必要がある。

ガソリン代が上がった運送会社は、地域戦略を徹底し、重点地域と最大範囲を狭め、ロスを極力避ける。またドライバーには省エネ運転を維持向上活動を進めている。小さなことの積み重ね。

緊急事態宣言解除から2週間経つが飲食店やサービス業の客足が鈍いとメディアは伝えている。本当だろうか。競争が働いているため、繁盛している店とそうでない店に分かれているだけ。緊急事態宣言下ではどこも制限があるため、同じように見えていた。解除開けは、正常になりつつあるため、競争原理が働いている。連日満員で入れない店もある。コロナ禍における日々の積み重ねが結果として出てくる。

経営を学んでいる飲食店経営者は、特定の地域に密集して店舗を出店する。経営を学んでいない経営者は密集して出店すると既存店と食い合ってしまうと思ってしまう。ゆえに2店舗目は離れたところに出す。近隣に出店するのと離れた所に出店するのと何が違うのか。近隣だと人の管理、店の管理がしやすい。近隣に店があると人のシフトができる。店の管理も移動時間がかからない。1店舗が満員で入れなくても近隣のお店に行ってもらえる。売上のロスがない。離れていると人の管理、店の管理がしづらい。移動距離、時間は見えないコスト。近隣に密集して出店すると損益分岐点を下げることが可能で、不況のような環境が悪化した時でも利益を生み出せる。

経営を学んで半年の後継者は、顧客の所在を地図に落とし込んでみた。最初、その地図を見てもよくわからなかった。今は、道路や施設などで顧客の分布が変わってくるが見えてきた。これから打つべき手ははっきりしてきた。

小さな会社は経営における法則を学ぶとどんな時でも対応できる。無知はやはり怖い。

ちょっと  
気になる出来事

10月8日付日経新聞に「在宅勤務、たばこ税収直撃」の記事。

コロナ禍により在宅勤務が広がり、東京都内の自治体のたばこ税収に大きな影響を与えていると。

2020年度、オフィスが多い千代田区では前年度比32.6%減と12億円強減り25億円に落ち込んだ。中央区24.7%減、港区25.2%減。

一方、住宅街が多い杉並区は3.6%増、三鷹市3.58%増、練馬区3.2%増。

たばこ税はたばこ購入者が負担する税金で、国と販売した店がある自治体に納められる。在宅で働く人が増え、たばこの購入場所が会社近くから自宅近くに移ったと思われる。

大幅な減収に見舞われた自治体では事業の見直し（施設の改修等）が起きている。

人の動態により多くの変化が見られる。改めてたばこを吸う人たちは周りに煙たがれるが、実は国や自治体に大いに貢献していることを再認識。とは言え、国や自治体が大びらにたばこを推奨するわけにはいかない。



一口メモ  
知識

## 質素節約の努力

二簋（にき）をもって亨（まつ）るべし。

損する時は、収入が少なく支出が多いため困窮する。  
そういう時にどうすべきなのかを教える言葉。

「簋（き）」とは祭祀（さいし）の器。通常、八つ用いるがこれを二つに減らして供え物を捧げる。つまり、最も大切な供え物を減らすほどの質素節約に努めて時を待て、というわけである。

「損して得を取れ」というが、損したり削減をするのは、後に自らの利益になると山沢損（さんたくそん）の卦（か）は教えている。

「易経一日一言」(致知出版/竹村亜希子)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」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

