



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12月13日 第1048号「週刊五十嵐レポート」

負のスパイラルを変えたい

12月12日付朝日新聞デジタルに「井上尚弥世界戦、リング外の戦い」という記事。インターネット配信サービス「ひかりTV」はペイ・パー・ビュー (PPV) と呼ばれる課金放送方式で世界戦を売り出している。

PPV放送を決めた経緯は、ボクシング業界は、ジム経営、選手個人にとってビジネスとして厳しい現実がある。選手寿命が短い、強くても十分に稼げない、負のスパイラルがある。この構造を変えたい。野球のように定期的に試合が続くスポーツはサブスクリプション (定額配信サービス) が適している。PPVは希少性が必要。なかなか見られないからお金を払って見ようとなる。ボクシングにはPPVは適している。現状を打開したいためにリスクもあるが挑戦をする。

理化学機器の卸売業者の話。競争が激しく利益がなかなか出ず、じり貧状態が続いた。5年前から顧客の使わなくなった理化学機器を下取り、中古販売をした。安く下取りができ、販売価格も自分で設定でき、卸売では味わえなかった利益を確保できるようになった。営業形態は訪問営業からネット販売に移行。既存顧客だけでは足りず、上位研究者へ定期的にDMを行い新規顧客開拓に努め、顧客リストを作成、週一でメルマガを配信して売上は拡大。今までは右から左に販売していたものを、徐々に顧客の要望も高くなり、販売までに性能チェックや販売後のメンテナンス等を考慮するようになってきた。

アクセサリ製造販売会社の話。当初製造卸を行い、アパレル業界向けに流行、多品種に対応していた。業績はジェットコースターのように上下に大きくブレた。組織は疲弊、身体にも変調があった。一旦ダウンサイジングをし、卸売からエンドユーザー直販、リアルからネットへ切り替えた。ネットは主にホームページとSNS。1日複数の投稿を2年以上続けている。ネットの場合、見に来てくれるだけではダメ、そこから購買に動くようにする。ようやくそのコツを掴んだ。あえてインフルエンサーは使わない。即効性はないが、毎日投稿することで長期的にじわじわと顧客を広げている。

負のスパイラルを打開するには、リスクを覚悟に勇気をもって新たな事に挑戦する。そうしなければ、じり貧が待っている。「忍耐」なのかもしれない。

ちょっと
気になる出来事

12月9日付朝日新聞に、「コロナ禍でも堅調『すし』の新業態」という記事。外食大手ワタミは低価格の寿司店の展開を始める。コロナ禍で本業の居酒屋が大きな打撃を受ける中、去年は焼き肉店に進出し、次に目を付けたのが堅調な寿司店。「在宅勤務などで居酒屋のある繁華街の人は減る一方、回転ずしはロードサイドにあり、家族での食事にも利用された」。

ここで、思い出したのは「小僧寿司」。今どうしているのか。

2014年、業績不振でなぜかラーメン店に業態転換。

2016年、ラーメン事業から撤退。「ノウハウのない畑違いの業態で継続が難しい」。2018年、デリバリー事業展開。

2016年12月～2019年12月の4期連続経常赤字。2020年12月期経常利益黒字化。コロナ禍によりテイクアウト、デリバリー事業が伸びた。2021年9月第3四半期累計では増収減益。売上は伸びているものの、競争激化で減益。

よく見ると、小僧寿司は今でも居酒屋業態など多角化を展開 (M&A)。そのため利益性は低い。株価も低迷。

多くの業態をやることではない。一つ強いモノ作りをすることが利益性を高める。再認識。



一口メモ
知識

悦んで艱難(かんなん)を進む

悦びをもって民に先立つときは、民その労を忘れ、悦びをもって難を犯すときは、民その死を忘る。兌為沢 (だいたく)

兌為沢の卦 (か) は悦ぶ、悦ばせる時を説く。ここで教える悦びは、表面的な悦びではなく、本来的な悦びである。

上に立つ者が自ら悦んで骨折り仕事をして民を率いれば、民は労苦を忘れる。同様にして艱難にあたれば、民は困難のために命を投げ出すことも願わない。

甲斐のある労苦や死は、雄々しく臨むという悦びに転化するものである。

「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。

榎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

