



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 2022年10月31日 第1091号「週刊五十嵐レポート」

お店を開いたものの・・・

私の家の近くの商店街に1年ほど前から脱サラした人がコーヒーの焙煎店を開業した。当時、経営について勉強はしていなく、営業に関してほとんど何もしていなかった。現在でも店は継続しているが、毎週臨時休業している。おそらく、他でパートタイマーとして働いているのだろう。

同じ商店街の空き店舗に中国物産店(主に食品)が来月オープンする。準備中のところ覗いてみると、若い中国人がいた。聞いてみると、28歳、10年前に中国福建省から日本に来た。彼の父は30年以上前から日本で建設業を営んでいる。父の仕事を手伝っていた。小売りの経験はないと言う。経営の勉強もしていない。「どうしてここに店を開くことにしたの?」と聞いたら、「この辺りでは中国人が多く住んでいると聞いたから」と答えた。「自分で調べた?」、「いや、調べていない」と答えた。(けっこう安易だな)

先の焙煎店、次の中国物産店も同様に、お店を開いたら、自然にお客が来てくれると思っている。以前、草加せんべい製造会社(埼玉県)が銀座に店を開いて、失敗したことがある。同じようなことが繰り返されている。

小売店や飲食業の店舗型の業種は「待ちの商売」と呼ぶ。お客の数が少なければ業績は悪くなる。これには「何らかの方法」でカバーする必要がある。来店対策が「2」に対して、お客が来店されてどう対応するかは「1」の割合になる。来店してくれるようにする対策が2倍のウェイトを占める。来店対策に力を入れることが重要になる。しかし、実際に観察してみると、来店対策は何もしていない。何もしないでお客が来ることを考えている。

経営を勉強していないと、強いもの作りや一番作りという発想が欠落している。数ある商品、有料のサービスの中でお客に自社の物を選んでもらう。それは何か。自社の特徴は何か、それを見つけ、伸ばし、強いものにする。そして地域一番にしていこう。それが増客につながる。

いくつもデイサービスを見学した人がある事業所に決めた。決め手は「みなさんが明るく挨拶をして、教育が行き届いている。ここなら安心」。これも強いもの作りの一つ。

ちよつと
毎なる出来事

10月29日付日経新聞、「中国政府系ファンド、目黒雅叙園売却へ」という記事。中国の政府系ファンド、中国投資が保有する東京都の複合施設、目黒雅叙園の土地建物を売却することがわかった。

カナダを本拠とする大手投資ファンドが優先交渉権を得ており、購入額は1900億円規模となる見通し。中国投資は2015年森トラストから1400億円強で購入した。

中国投資の利益は、1900億円-1400億円=約500億円。7年で500億円の利益が出たことになる。 $1900 \div 1400 \times 100 = 135.7\%$ 。不動産価格は7年で35.7%上昇したことになる。

これをドル換算すると、2015年当時1ドル121円、1400億円 \div 121円=11.57億ドル。2022年10月28日現在1ドル147円、1900億円 \div 147円=12.92億ドル。 $12.92 - 11.57 = 1.35$ 億ドル(利益) $12.92 \div 11.57 \times 100 = 111.6\%$ 。

ドル換算で見ると、思ったほど儲かっている。世界から日本を見ると、円安で日本を買い、円高で日本を売る、これが一番儲かるということがわかる。よって中国投資は、日本に再投資が得策となる。



一口メモ
知識

至るを知りてこれに至る

至るを知りてこれに至る、ともに幾(き)を言うべきなり。

わずかな兆し(幾)を観て、それが何を意味するか、その全体像を知り、どう対処すべきかを考えて答えを見つける、ということ。

たとえば、小さなネジの脱落から大事故の前兆を感じとり、機器を点検して事故に至るのを防ぐようなことをいう。

毎日同じことを繰り返し、熟練すると、いつもと違う何かに気づく能力が養われる。

これが兆しを察する力、「プロの目」である。決してまぐれの直感ではない。

「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

