



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

2025年10月20日 第1239「週刊五十嵐レポート」

新規顧客

会社は粗利益で生きている。人件費、家賃、借入金の返済も粗利益の中から支払っている。必要な粗利益が不足すると、会社は赤字になり、改善しなければ、会社は市場から消えていく。粗利益はお客の売上代金から生まれる。どんな業種でも一定の割合でお客が流出(脱落)していく。それを補うためにも新しいお客を作っていく必要がある。

10月17日付日経新聞、「銀行店舗 夕方営業広がる」という記事。

大手行が「現役世代」に照準を合わせた店舗づくりを進める。みずほ銀行は首都圏で営業時間を3時間延長する夕方営業を始める。学校や仕事帰りの口座開設需要を取り込む。今後長期にわたり取引が見込める若年層や現役世代との接点を増やすために、各行は営業時間の見直しなど店舗の利便性向上を急ぐ。

みずほ銀行は口座開設専門店を開設。営業時間は午前11時～午後6時30分。顧客の半数が午後3時以降の来店。利用者の7割を10代～30代の若年層が占める。アルバイトや就職で給与受取のため開設するケースが多い。若年層はデジタルへの適応力は高い一方、金融リテラシーは不十分な場合もある。(リテラシー:特定の分野に関する知識や適切に理解・活用する能力) 給与受取口座は、定着すれば他行に乗り換えるケースは少ない。住宅ローンや資産運用などさまざまな金融取引が期待できる。日常の決済にひもづく口座になれば安定的な預金の獲得にもつながる。通常の営業時間内(9時～3時)に来ることができなかった客層の取り組みが可能になる。

三井住友信託銀行は平日夕方以降や土曜日に資産運用や相続などの相談サービスを展開。銀行は店舗での対面の相談ニーズをとらえることで、資産運用や保険、相続などの取引につなげる狙いがある。

銀行では、通常3時過ぎると閉店し、ATMだけが使用できる。これ自体は、顧客視点ではなかった。ネット銀行が伸びていることもあり、うかうかできないのだろう。ところで、銀行で公共料金を支払うのになぜ時間がかかるのだろうか。コンビニは早い。

ちょっと
気になる出来事

10月19日付日経新聞、「直言」はネットフリックスCEOのインタビュー。

本物のローカルストーリーに投資するからこそ、世界各地にいる視聴者の心に響く。最初からグローバルな作品を目指すのではなく、まず地元の視聴者に向けて現地の物語をつくる。だから世界的なヒット作は予想外のことが多い。

動画配信は流通の障壁を取り払った。その結果、世界のあらゆる場所で生まれた文化現象がグローバルに広がるようになった。

(日本には地上波を中心に「テレビは無料」との認識がある。有料配信がスポーツにも広がれば抵抗も大きい)との問いに、

月額料金を払う会員にとってのメリットが明確。会費に見合う価値を提供するのが我々の役割。テレビは無料だと言うが、広告をベースとする異なるビジネスモデル。消費者が求めることに応える適切なビジネスモデルの組み合わせである。

無料だと広告が出てくる。YouTubeも有料にしたら、広告がないため、ストレスがなくなった。消費者の選択の時代。Googleも有料かな。



一口メモ
知識

立身出世

出世しないのをグチる前に、
出世するに足る実力が備わっていないことに気づくべきだね。

世間が自分を認めてくれないからと腐らずに、
ようし、世間が注目することをやってやろうと発奮するのが先だよ。

「高校生が感動した『論語』」(祥伝社新書/佐久協)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

