



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

2025年11月17日 第1243「週刊五十嵐レポート」

地域NO.1

11月10日～14日日経新聞夕刊の「人間発見」はラッキーピエログループの王一郎会長。テーマは「地域NO.1で全国にあらがう」。函館市とその周辺(道南)で17店舗を展開するハンバーガー店。これまで札幌や東京などから数え切れないほど出店の依頼を受けた。すべてお断りしてきた。全国の多くの同業者が背伸びしてダメになっていく姿を見てきた。全国チェーンではなく、地域ナンバーワンを目指した。

ブランド構築の一番手っ取り早い方法は、地域を限定した一番商品を作ること。理論を勉強してきたのでプレることはなかった。地域で一番を続けることは大変なエネルギーが必要。原価率50%超という外食ではあり得ないメニューが多く、通常のビジネスモデルにならないやり方。原価率が高くても経費を抑えられる。本部は驚くほど小さく、余計な経費は徹底して削り、たくさんの人に来店してもらい感動を提供することでビジネスが成り立っている。皆さんが聞きたがるのは「どうやったら全国チェーンに対抗できるのか」。それには地域一番店になることと答えている。

月刊誌「致知」の2017年2月号に王会長のインタビューがある。

ランチスター戦略の考え方で、中小企業が大企業に勝つためには、自分が競争しやすい場所、全国チェーンが進出しそうもない場所に出店するのが重要。あれこれやらずに一つのことに集中する。私たちもハンバーガー一点に情熱を傾け、無競争地帯の地区に出店して、その地域で一番になる。そこからだんだん広げていこうと考えた。

食べ物は「美味しい」が基本。それから二番目は「安心・安全」であること。三番目が「食べやすい」こと。そして四番目が「びっくりさせる」こと。ナショナルチェーンに制覇されるのではなく、地方チェーンが頑張って、そこにしか出せない味を作り出すところで豊かさが生まれる。

小さい会社はそれ自体で競争条件が不利。生きていくためには地域限定、商品限定、客層限定などで一番を目指すことが必要。理論上納得してブレずにやり抜くこと。多くの社長が途中で挫折し、いろいろな事に手を出す。

ちょっと
気になる出来事

11月11日付日経新聞夕刊、「飲食店の倒産最多」という記事。

東京商工リサーチによると、1～10月の飲食店の倒産件数は前年同期比1%増の734件と過去最多。

円安などによる肉やコメなどの食材価格高騰や従業員不足による賃上げ圧力が重荷になっている。日銀の企業物価指数によると、25年9月の輸入牛肉は円安などの影響で20年初から8割近く上昇した。コメの高騰も響く。25年に入ってから企業間のコメの取引価格は前年同月比5～7割台の上昇。仕入価格の上昇分を販売価格に反映できず、倒産につながるケースが多い。値上げできたとしても客離れで逆に売上が落ち込む店もある。

また東京商工リサーチの調べでは、1～10月の倒産で設立10年未満の企業が倒産全体の約3割を占める。販売不振が構成比70.3%。次いで、放漫経営が同11.0%、赤字累積同5.0%。事業基盤がぜい弱で競争力も弱い企業が多い。経営者の経験不足や見通しの甘さから倒産に至るケースが多い。

やはり経営は強いもの作り、地域一番店を目指さないと淘汰される。小さいからといってハンディキャップはない。細分化して強いものを探す。



一口メモ
知識

思慮

弟子の子張（しちょう）が「ものごとを自分の思い通りに行うには、どのような態度で臨めばよいのでしょうか」と訊くので、

次のように答えたんだ。「ことばに真心が込められていることが第一。

行動が穏やかで相手に対する尊敬が込められているのが第二。

そうすればことばの通じない未開の地でも自分の思い通りに実行できるよ。

逆に、この二点がなければ、勝手知った郷里においいてさえも思い通りに事を進めることなんてできっこないよ。立ち止まっている時も馬車に乗って走っている時も常にこの二点が目の前にチラついて見えるようになってようやく実現できる難事ではあるがね」とね。

そうしたら子張のやつ、いつでも目の前にチラつくようにと、わたしのことばを自分が着ている服の広帯の裏に書きつけたよ。

「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。

株式会社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
TEL 03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 info@igarashireport.com

