



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01月06日 第1200号「週刊五十嵐レポート」

「経営」をしはじめた社長

ある中小企業の団体に10年所属しているA社長と面談した。

A社長の会社は、ここ10年以上価格を改定していなかった。世の中の動きから従業員の給料を上げざるを得なくなった。今まで黒字経営だったが、今期は若干の赤字を計上した。

「価格を上げてから給料を上げたの？」と質問。A社長、「いいえ、先に給料を上げて、価格改定はしていなかった」と答えた。「それじゃ、利幅が少なるのは当然。価格を改定してから、給料を上げるのが順序じゃないのか」。

顧客から注文が入ると、できる限り即納していた。「今日、納めてほしい」と言われれば、今日納めていた。「明日の早朝欲しい」と言われれば明日の早朝納めていた。顧客対応の良さで長年事業を継続してきた。「ところで、今日納める価格と明日納める価格、そして3日後に納める価格はどのように設定しているの？」と質問。A社長、「価格はみんな一緒です」と答えた。A社は顧客対応の速度で顧客に評価されている。「なぜ、納期の期間によって価格差がないのか。印刷のラクスルは納期によって価格に差をつけている。異業種から学ぶこと」。A社長、「納期で価格に差をつけることは考えたことがなかった」。

「A社は加工する技術と自前で配送している。加工で付加価値、配送で運賃が取れますが、どうしていますか？」。A社長、「配送は運賃をとっていない。(無料)サービスです」。会社の中で最大のコストは移動コスト、ここに価値を作らないと利益性が高まらない。その後A社長は一定量以下の物には運賃を取るようになった。顧客は不満もなく、納得した。今では少量の場合、顧客が取りに来てくれるようになった。A社長は、顧客から値引きの要請があるとすぐ応諾していた。値引きは自社の価値を下げるとともに利益を失うことを伝える。

「値決めは経営である」。商売は値段を安くすれば誰でも売れる。それでは経営はできない。お客様が納得し、喜んで買ってくれる最大限の値段。ギリギリの一点で注文を取るようにならなければならない。(稲盛和夫の実学より)

A社長は今まで、「経営」をしないで社長をしてきた。「経営」をしていくと、今の数倍の利益が出てくる。A社長はワクワクしながら「経営」に取り組んでいる。

ちょっと
気になった出来事

1月1日付朝日新聞、**訪日客 地方にも来て**という記事。

2024年の訪日外国人数がコロナ禍前を超え、過去最高を更新。ただ宿泊先、消費先の7割が大都市圏に集中、地方への恩恵は十分ではない。宿泊先、消費先も3大都市の8都府県に約7割が集中。

都道府県別の平均宿泊数は、首都圏でいうと、東京都5.0泊、千葉県0.3泊、埼玉県2.1泊、神奈川県1.4泊。首都圏では、成田空港があるにもかかわらず千葉県が一番少ない。

関西圏では、大阪府3.3泊、京都府2.1泊、兵庫県0.8泊、滋賀県1.1泊、和歌山県1.7泊、奈良県0.2泊。東大寺の大仏などがある奈良県が関西では一番少ない。

上位ベスト3は、東京都5.0泊、2位北海道4.5泊、3位沖縄県4.3泊。ワースト3は、奈良県0.2泊、千葉県0.3泊、兵庫県0.8泊。ワースト3は、強い都府県の隣接地域。

裏を返したら、東京で泊まるより、千葉県で泊まる方が安い。京都や大阪で泊まるより奈良で泊まる方が安い。(訪日客は価格より利便性を考えるか?) いろいろな対策が考えられる。



一口メモ
知識

退(しりぞ)く勇氣

亢(こう)の言(げん)たる、進むを知って退くを知らず、存(そん)するを知って亡(ほろ)ぶるを知らず、得(う)るを知って喪(うしな)うを知らざるなり。

「亢(こう)」は驕(おご)り高ぶったリーダーの喩(たと)え。

進むことだけで退くことを知らず、繁栄し続けると思い込み、衰退することを考えない。利益を貪(むさぼ)って、失うことを知らない。

称賛され続ける優れた人ほど、危機管理能力を失いやすい。退くことを厭(いや)がり、省(かえり)みることを渋るのは、自分も物事も客観視できなくなったことの表れである。

「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。

榊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

