

お忙しくても、約 2 分間で読めます

# ハートフル・ワード (心からの言葉)

山内公認会計士事務所

TEL 098-868-6895

FAX 098-863-1495

## 経営者への活きた言葉

### 非効率的な「個人商店」の実現

1. 食品スーパーあおき（本社・静岡県、賀茂郡河津町）は、伊豆半島に 5 店舗と、静岡県東部に 5 店を経営し、年商は 180 億円前後と規模こそ小さい。だが、経常利益は約 9 億円を出している。1~2%の経常利益が当たり前の食品スーパー業界で、5%は驚異的な数字だ。
2. あおきは一見、小ざれいな高級スーパーに見えるが、中身はあくまでも泥臭い個人商店だ。そして、かゆいところに手の届く心憎い品揃えに心を砕く個々の「従業員＝商人」の創意工夫が強さの源泉である。言い換えれば、「価格を下げなければライバルに勝てない」という呪縛を断ち切り、あくまでも価格以外の顧客志向で勝負している。
3. そもそもあおきにはバイヤーという職種がない。各店には店長の下、青果、精肉、鮮魚、ベーカリーなど 8 つの分野それぞれに「チーフ」を 1 人ずつ置き、彼らが商品の選定、買い付き、陳列、顧客対応まで引受ける。つまり、あおきの各店にいるチーフは、各人がマーチャンダイザー（商品開発担当者）であり、バイヤー（買い付け担当者）であり、販売担当者でもあるということだ。

(参考:「日経ビジネス」2006 年 11 月 6 日号)

## 経営者のための経済学

### 家電量販店の再編の動向

1. 昨年 8 月、ジャスダックに上場したビックカメラは、業績も株価も冴えない。ヨドバシカメラとの熾烈なシェア争いで広告宣伝費やポイント関連費用などの経費負担増に苦しむ。そこに、郊外型の覇者ヤマダ電機が参入、都市部は新戦争に突入する。一方で、郊外型は 3 社程度しか残らないといわれ、淘汰再編の大波にさらされている。
2. 熾烈を極める家電量販店の販売競争は、ひたすら経費増を強いる。ビックカメラはヨドバシカメラと同様に、都市部の主要ターミナル駅近くへ最優先に出店し続け、2 社の熾烈なシェア争いを繰り広げてきた。加えて、新たな競争が勃発する。ヤマダ電機がこれまでの郊外型店舗の出店に加え、都市への出店を開始したからだ。かつての業界トップで、今は 4 位のコジマには、金融機関からの合併・提携話がひっきりなしに舞い込むという。再編は今、足元で加速している。

(参考:「週刊ダイヤモンド」:2006 年 11 月 11 日号)

## 海外事情

### 9 割以上が社長を目指す (台湾)

1. 台湾の人材派遣会社が実施したアンケートによると、独立開業を希望するサラリーマンが 92.6%に達した。IT 産業をけん引役に成長を続ける台湾経済を指し、「誰もが老板 (ラオバン) = 社長」を目指す社会が強さの秘密」と語られてきたが、調査結果はこうした見方を裏付けた。
2. 開業希望の業態として、お家芸である IT 産業は上位に顔を出さず、南国・台湾ならではの「かき氷・ドリンクスタンド」が 25.4%でトップとなった。「資本金が少なくて済み、特殊技能も必要とされないところが人気の理由」である。以下、「ネットショップ」(21.9%)、「レストラン」(17.9%)と続いた。公務員給与の 2007 年度のベア見送りなど「上班族 (サラリーマン)」を取り巻く環境が、厳しさを増していることも独立開業を後押ししている。

(参考:「WEDGE」2007 年 1 月号)

## 古典に学ぶ

### 心を引き締めての読書

「精神を収斂<sup>しゅうれん</sup>して、以て聖賢の書を読み、聖賢の書を読み、以て、精神を収斂す」

(訳) 修養の一番良い方法は、心を引き締めて聖賢の書を読み、聖賢の書を読んで心を引き締めることである。

(参考:佐藤一斎「言志四録」:PHP 文庫)