



経営ワンポイント情報「不易流行」

by 目加田博史

逆境はよき前兆。喜んで引き受けよう。

ある番組で、10年間で、ガムの売上高が4割減ったが、その原因は何かを分析していました。一つ目は、車離れ。車の運転中にガムをかむことでイライラを防いだり、かむことで脳を活性化して集中力を高めたりすることがあるそうです。二つ目は、たばこ離れ。タバコを吸った後のおいを消すためにガムをかむのですが、タバコ離れにより、その需要が減少した。3つ目は、スマホ。ガムをかむニーズで最も多いのが暇つぶしだそうです。最近は片時も離さずスマホを使っているので、つぶす暇がなくなってしまったので、ガムをかむ必要がないらしい。固い食べ物を食べなくなって、顎関節が弱くなり、あごが細くなっているのも原因のようです。売上は4割減っても、メーカーは、様々な機能を持たせた商品を開発してその付加価値は高くなり元気だそうです。

沖縄の名酒といえば、「泡盛」ですが、2003年のピーク時と比べると約3割減少しています。中でも沖縄県内市場の減少が激しいのですが、これは若者のアルコール離れが原因と考えられます。中でも、飲酒運転に対する罰則が厳しくなったことで、飲料メーカーがノンアルコール飲料の開発に力を入れて、味もほとんど変わらず、酒席を壊さず飲んだ気分を味わえて車を運転して帰れるのが大きいのではないかと思います。

ちなみにノンアルコールはどのようなものがあるかご存知ですか？ ノンアルコールビール、ノンアルコールワイン、ノンアルコール日本酒、ノンアルコール焼酎、ノンアルコール甘酒、

ノンアルコール梅酒。もう、なんでもノンアルコールにできる技術があるのです。ノンアルコール飲料は、通常のアアルコールからアアルコール分を抜く工程を経るため、手間はかかるのですが、酒税がかからないため、多少低価格で販売しても利益率が高いので利益が大きいのです。

コンビニは、店舗当たり3,500人の商圏人口が必要だったので、全国で35,000店が限界だといわれていましたが、今は2,200人で成り立つようになっています。その間、アメリカ生まれのコンビニは、日本で進化して、別物に生まれ変わりました。商品販売だけでなく、振込や支払いができ、ATMが常備され、荷物も受け取れる。場合によっては宅配もしてくれる。レジそばにはコーヒーマシンとドーナツが売っており、惣菜だけでなく野菜まで売っている。商圏人口の限界だといわれた3,500人が2,200人まで変革できたのはすごいことです。倍以上の付加価値を創造したことになります。近い将来、店員は外国人からロボットになるでしょうから、言葉の壁も簡単に打ち破れそうです。

アメリカではネットで注文を受け付けて、20分から30分で宅配するスタートアップ企業が多数あります。そのほとんどが、チェーン店と契約して、従業員は登録制で、注文のあった近くにいる登録スタッフに連絡して、そのスタッフが契約店舗の商品棚からピックアップして会計を澄ますと、契約している運送会社が配達する仕組みをアプリで作っているのです。人も物もサービスも、所有せずに、シェアしながら有効利用するシェアビジネスの応用でしょうが、ブームのようです。

困ったことが起きるのは、革新が起きるよき前兆です。喜んで引き受けましょう。

株式会社目加田経営事務所

<http://21cmc.jp>

那覇 〒900-0014
那覇市松尾1-18-22 8階
TEL098-864-0331
FAX098-860-3416
Email: mec@mekata.co.jp

京都 〒603-8478
京都市北区大宮釈迦谷4-10
TEL075-334-5105
FAX075-493-8305

好きなもの「えがお」
得意ワザ「見える化」技術
嫌いなもの「現状維持」

2日間の「マルミエ診断」受付中！！
お電話ください。 098-864-0331