

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

『儲けのしくみ 50万円か

らできるビジネスモデル50』 酒井

威津善著 自由国民社 1500円+税、255頁

本書のカバー折り返しに「全国400万人の中小企業経営者、個人事業者の方へ 1日15分! 50個の公式に当てはめるだけであなたの会社が爆発的に儲かりだす!」とあります。犠牲にするのは1日にたった15分、やってみたくありませんか?

この本は、第2章で原則となる発想法を取り扱い、第3章でそれに基づいた50の公式を紹介しています。それぞれに具体的な会社のURLがついているので詳しい内容を知ることができます。

ここでは、第2章の原則の中から、「ビジネスモデルを生み出す6つの切り口」と公式の1つを紹介します。

1.顧客を変える

①買わない客をターゲットにする：格安メガネのJINSは、従来メガネを掛けなかった人たちに「ファッション」として、低価格で眼鏡を提供するコンセプトで成功した。

②利用者ではない人をターゲットにする：子供向け商品の購入者は親や祖父母、また、介護施設の利用者は親世代だが、施設を決めるのは家族のことがある。

③層を変える：従来子供向けの商品を高齢者に販売する。

2.商品・サービスを変える

①簡略化：既存ビジネスの手続きや手順を減らす。QBハウスが有名。従来の理容室の流れを6分割し、カットだけに絞り込み10分千円の均一化に成功。

②無料化、低価格化：従来費用のかかっていたものを無料化または低価格化する。無料化

した分の収益を他のところでカバーする。

「知るカフェ」は、就活生と企業の採用担当者が会うところだが、学生は無料、お金は企業が払う。

③イージーオーダー：ユニクロがイージーオーダーを展開している。「安い」「品質が良い」だけではやっていけない。また、フルオーダーでは採算が合わない。そこでイージーオーダー。基本的なパターンを用意しておき、その中から選んでもらう。

④コンセプトチェンジ：商品やサービスが持つ意味を変える。

3.価格軸を変える

ターゲットを絞って価格を変える。

4.場所を変える

①スーパーや魚屋で売っていたものをiPadで売る。

②ネットでも、売っているサイトを変える。

5.時間帯を変える

①週のうち何回かだけ。

②深夜、早朝だけ。

③他社が営業していない時間帯に営業する。

6.プロセスを変える

iPadで魚を売る例では、

港⇒卸⇒小売⇒消費者であったのを

港⇒小売⇒消費者

とした。

★公式12__無料提供で顧客との接点を持つ

無料でサービスを提供し、本来売りたいものへとつなげる。これは、ネットの中ではもはや当たり前。たとえば、「タダヤサイドットコム」。農家と消費者を結ぶサイトで、消費者は、無料で野菜を手に入れることができる。また、農家は、固定費無料で野菜を出品でき、販売した場合のみ手数料を支払うようになっている。

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

いきなり！ステーキ

12月初め、「いきなり！ステーキ」が、岡山一番街にオープンしました。このお店ご存知でしょうか？立ち食いスタイルで売り出したステーキ屋さんです。先日夕刻、前を通りかかったら大勢の人が並んでいました。椅子席だけで、立ち席は見えませんでした。

2013年12月に東京都中央区銀座4丁目に1号店をオープンし、急速なチェーン展開で、2015年10月までに、東京都内に46店舗、全国に64店舗を出店、2017年11月末日現在173店舗になっています。

以下、ウィキペディアから要約します。

予約不要の立ち食いスタイルを特徴としており（一部店舗に事前予約可能な椅子席もある）、平日ランチタイムを除いて、客が好みの肉の量を指定して店員がその場で切り分け、これを焼き上げて提供する「オーダーカット」方式を採用している。1g単位で価格が設定されており、ヒレステーキは200g以上、他のステーキは300g以上で注文する。定量サイズのメニューのみが提供される。

この「立ち食いスタイルのステーキ店」という業態について、『俺のイタリアン』を参考にしたということである。

「いきなり！ステーキ」の原価率は、通常の倍程度にあたる70%以上といわれており、サラダや飲み物などを含めた全体でも60%程度とされている。立ち食い形式を取ることによって回転率は極めて高く、在店時間はランチタイム20分、ディナータイム30分程度とされている。ナイフやフォークを使用するため、一人あたりのスペースが立ち食いそばや立ち飲みに比べて多く必要となるが、その点は回転率の高さでカバーしている。

景気

岡山の景気はどうなっているのでしょうか？悪くはないと思っているのですが、日銀岡山支店の資料を見てみましょう。（岡山県金融経済月報12月15日）

1. 個人消費：持ち直し

百貨店およびスーパー売上高、家電販売は、持ち直している。乗用車販売は、横ばい圏内で推移している。

2. 設備投資：持ち直し

12月短観調査における17年度の設備投資計画をみると、製造業、非製造業ともに増加計画となっている。

3. 住宅投資：横ばい

10月の県内新設住宅着工戸数前年を上回った。

4. 公共投資：横ばい

5. 輸出：持ち直し

6. 生産：持ち直し

7. 雇用・所得

労働需給が引き締まっているほか、雇用者所得は改善を続けている。

有効求人倍率は、高水準で推移。

9月の一人当たり現金給与総額は、前年を上回った。

8. 物価：

10月の岡山市消費者物価指数（2015年基準、生鮮食品を除くベース）は、生鮮食品を除く食料、光熱・水道を中心に前年を上回った。

9. 企業倒産

11月の県内企業倒産件数は前年を上回ったものの、負債総額は前年を下回った。

ざっと以上の通りです。景気はわずかに良くて、採用難がひどくなっている感じです。