

第 57 回テーマ

## 考える習慣を！

「忙しい」と理由にはならないのだが、少し仕事を立て込み、レポートを書く事ができなかった。毎日毎日、クライアント先の戦略策定に向けて、考えを巡らせており、余裕を無くしていたのかも知れない。何事もメリハリは必要である。

考えるといえば、本当にクライアント先の成長・発展に向けての「業績アップ策」だ。自分の仕事は、クライアント先の成長が自身の成長・企業の成長になるからである。店舗事業が多いのだが、売上の方程式は「客数×客単価」である。今の時代、デフレの影響もあって「客単価」の「商品価格」については過敏である。当然ながら、客単価がどれだけ下がれば、どれだけの「客数をアップせねばならないか？」という論議になる。もちろん、利益率バランスもコストダウンも考慮せねばならない。結局の所、損益分岐点売上高を下げる作業というのが大事で、固定費負担を大きく減らす事は長期戦略上、必要であるだろう。

ただ、ここで重要な事は「ぜい肉をそぎ落とす」だけでなく「筋肉までそぎ落とす」事はないだろうか？と考える必要がある。とにかく、客数アップも利益率アップもコストダウン策も同時並行的にバランスを取りながら進めていく必要があるので、とても悩む所だ。

考える習慣といっても、深く思い悩むのではなくて、常に問題を意識しながら、感性を磨き、アイデアを精査する...自然にそういったものを習慣化しながら、インプットとアウトプットをバランスよく行う事が重要なのだろう。

誰にでもできる事だが、習慣化し継続するのは難しい事である。気分転換も必要だし、集中力も必要だ。日々の訓練と経験が重要だと思うので、このタイミングで思いを巡らせてもらいたいものである。