

20240410東海八祥会 和菓子屋さんに必要な経営改革講座 「利益にこだわる経営の大切さ」

2024年4月10日 11:53

株プロ・スパー の経営コンサル事業「家業塾」

3年半の結果は…

30業種・45社のコンサル契約140社のスポット相談に乗り…


2023年3月の締めでは「契約企業の93%が初年度から業績UP」

「ここ数年で全国TOPクラスに実績を出してきたコンサル」と地元の公的な事業承継に係る機関の方や金融機関の方に評価いただいています。

この4月で4年半…現在20社、うち…

戦後創業されて70年数年…そんな和菓子屋さんが各地に存在しています

1世代30年×2世代+a…3代目世代というところでしょうか。

儲かる家業に変わる秘訣 家業大躍進の考え方・手法を直伝 

変化についていけなければ 「会社は普通に潰れるもの」です

- ・ 設立1年で60%が倒産・廃業 生存率40%
- ・ 設立5年で85%が倒産・廃業 生存率15%

・ 10年以上存続する会社は6.7%

・ 20年以上存続する会社は0.3% ←今までは安泰だったのに

・ 30年以上存続する会社は0.025%… ←変化しにくいキケン層

国税庁データ

悪い話で煽るつもりはありません、人は良くないことから目を外したくなるものですから…あえて

2021© Prospar, Inc22

長く続けられたということは支持されてきたということ…素晴らしい！

しかしそんな会社も時代の変化についていけないと…倒産廃業します。

30年を超える企業…

「今まではこうやって乗り越えて来れた」というバイアス（心の偏り）がアダになると言われています

それを新しい感覚で乗り越えられるかどうか…が次の20年、いや80年の礎に繋がります。

それも「時代の変化のスピード」が猛烈に加速！

大きな変化をもたらした、(コロナどころじゃない) 変化の根源は？ それは…**情報**

近年、情報量は4年で10倍、4倍のスピードで社会が変革

↑EUの産業革命100年・中国の産業革命25年
失われた30年は30年×4 昔の120年の遅れと鎖国160年に匹敵？

時代は必ず変化します、「失われた30年」変化が少なかったのが異常
だからごまかしごまかし昭和の経営をしている企業もなんとかなった
しかしこれからは、その30年間のストレスが爆発する…
ガンガンつぶれる変革の10年

2021© Prospar, Inc8

だた、これからはそうはいきません。

現在は80年に1度の時代の大変革期です。

後継ぎが居なくては不足する会社は250万社

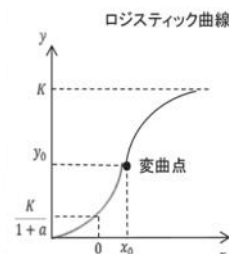
↑儲かっていればそんなことにはなりません。儲かってないから…後継ぎが居ないんです。

M&A（企業買収：会社を売る）のも同じです。

「ガンガンつぶれる変革の10年」は

変わらない人は既得権益やポジションを失う時、
「遅い人・企業」（＝対応が後手）は失い続ける
変わる人は交代して台頭するチャンス
「早い人・企業」が大きなパイを取る

1867大政奉還—78年—1945終戦—75年—2020コロナ
80年に1度の変化を楽しむ経営者に



稼げる期間は短く
早く参入した、ごく一部が多くをゲットする社会

2021© Prospar, Inc9

今までのやり方で何とかなった…が終わってしまう時期です！

それをしっかりと認識して、変化をすることができれば100%経営は改善できます。

↑ある意味みんな改善のアクションをほとんどとっていないんです

日々に追われて…、ちゃんとしたものを作っていれば分かってくれるはず…、

↑何ならそれでいいんだと自分を納得させる思い込み

それでごまかしごまかし…対処できる時代ではなくなっています

イイのもを作っても埋もれてしまう時代です。

儲かる家業に変わる秘訣 家業大躍進の考え方・手法を直伝



「商品が良ければ売れる時代」は 終わっています

何が変化？

…ハズレが無い時代、こだわり派消費者以外はだいたい満足します

では何が差を生む？

© Prospar, Inc. 27

儲かる家業に変わる秘訣 家業大躍進の考え方・手法を直伝



「伝えること」こそが重要

非常に重要で効果的な**メディア発信** (伝える手法) を自分でできる

ホームページ・YouTube・Twitter・Facebook→Instagram・spotify・Tiktok

注意：無料広告だけじゃ効果は上がらない

「売り込み方」と「売り込み先」で大きな差

例：女性職人のカワイイ和菓子・地域貢献6次産業化商品・勝手にプレスリリース
楽天Amazonより自社直販・海鮮居酒屋よりついでに魚メニューも…の飲食店

伝える手法が無ければ…埋もれる

=選ばれる確率が減る・激減と認識してください


それも実は、(人件費もかかる)店頭販売や営業よりも
オンラインの方が伝えられる情報が多い ∴こだわり商品を売るなら有利

美味しさだけでは埋もれてしまうんです。

こだわりだけでも・素材だけでも不足です。

現代の商売は…和菓子じゃなくてもそういう傾向です。

埋もれないために何をするか…周知活動も重要ですが
まずやるのはごちゃごちゃ売場を整理整頓

儲かる家業に変わる秘訣 家業大躍進の考え方・手法を直伝 

まずは要るものと要らないものの再点検をする
断捨離・ミニマリスト…時代には流れがあります

ジャンジャン決断してください
しなきゃいけないと信じて

要らない商品（売れなくなってきている季節商品とか）を作らない決断が重要です。

売れないけど季節だから作らなきゃ商品…それを作る手間は大きな負担になっているはずです。
そしてそれをキープするには…店主が自分の人生の時間を削ってやり続けるか
人を雇うしかない。

人を雇うことのハードルはどんどん高くなっています。

儲かる家業に変わる秘訣 家業大躍進の考え方・手法を直伝 

世界一のスピードで進む高齢化社会は
社会保険の負担を衝撃的に高めます
(全税負担率で言えば…10年前3.8公6.2民→現在ほぼ5公5民 ※消費税他含む)
20万円の手取りを社員に渡すのに必要な金額

	会社負担 (住宅手当・ボーナスなどは別で)	高齢者1人を 支える人数
1965年	24万円	9.1人
2020年	30万円	2.2人
2030年	40万円	1.7人
2050年	間接税に逃げるかどうかで差 80~100万円	0.8人 コロナ出生率低下でもっと高まるかも

この先も「(社内で)人を抱える必要がホントにありますか？」

© Prospar, Inc. 13

ただでさえ全業種の中でも労働生産性の低い業種の一つである和菓子製造業・そして小売業も同じ
優秀な従業員さんは「和菓子が好き」というだけでは集まらない時代です。
機械化しても良い部分はしてください。すべて人手でやる…なら猛烈に価格を上げるしかありません。

いずれにしてもとにかく、利益を上げて下さい！

それができないと…愛されてきたあなたのお店のお菓子は絶えてしまいます。

愛してくれるお客さんが居るからこそ頑張る なら、その努力を経営改革に力を入れて注いでください。
「なんとか続けられれば…」だと何ともならない場合が多い、そんな時代です。

利益を上げるために必要なこと

- ①商品の絞り込み
 - ②わかりやすい差別化…何が特徴なのか
 - ③周知活動…知ってもらう（新しい層のお客さんにも）
 - ④値上げ
 - ⑤値上げを支える商品の改良とその分かりやすい価値伝達
- そして何よりも「変わろう！この店を未来に繋げよう！」という**強い意志**です。

次回はこの①～⑤についてお話しします。