

経営者への活きた言葉

2012年売上げを伸ばす企業の条件 飯田 勸(オーケー社長)

1. 2012年の世界経済が良くなるか、悪くなるか、私には分からない。私が判断できるのは「お店に来る顧客が何を求めているか」だけです。何しろ83歳になった今までも、自分の店に買い物に行ってカートを押しながら顧客の様子を観察しています。
実際、店では今、海外産ワインが例年にないほど売れている。歴史的円高で安く仕入れられたこともあるけど、何もかも売れないという状況ではなくなってきたのも事実です。
2. そうして現状から考えれば、2012年は顧客のニーズに合う商品・サービスを提供し、いち早く不況を抜け出す企業が、様々な分野で出てくるかもしれない。東京のスーパーで言えば、2012年に売上げを伸ばす企業の条件はほぼ決まっている。食の安全対策がきちんとできる企業です。
3. 2011年3月以降、顧客の買い物の仕方が一変しました。野菜から果物、肉、魚、乳製品まで産地を店員に尋ねる方が増えた。お客様が商品の説明書を読む時間も以前に比べて長くなりました。そんな中で、スーパーとしてやれることは限られています。
1つは放射能検査です。もう1つは、風評被害の解消に全力を注ぎながら、お客様が望む産地の生鮮食品を充実させていくことです。

(参考:「日経ビジネス」2011年12月26日・2012年1月2日号)

海外事情

ドイツに移民殺到

1. ドイツ連邦統計局が昨年の暫定集計をまとめたところ、2002年以来初めて人口増に転じていることが分かった。原因は深まる欧州の経済危機。
独り勝ちの経済成長を続けるドイツを目指し、苦しい東欧や南欧から移民が集中している。
2. ドイツへの移民は2010年の12万8千人から2011年は24万人へと倍増した。流入の中心は旧東欧国だが、ギリシヤやスペインからも予想を上回るペースで流入している。
一度「移民の流れ」ができると、さらに太い流れになる。ドイツの人口増は当分続きそうだ。

(参考:「選択」2012年2月号)