



鹿児島で見つけたモノをご紹介します！

先日鹿児島に行く機会がありました。

8年ぶりの来訪だったのですが、ちょうど今年は大河ドラマで西郷どんが放送されていたこともあり、前回よりも観光客が多かったように感じました。今回は鹿児島で見つけたモノの中から少し新しい、珍しいと感じたモノや考えさせられたことなどご紹介したいと思います。

ターゲットから考える新しい容器

鹿児島土産として買い求めた黒豚味噌。一般的な容器としては瓶を見ることが多く、これは沖縄等他の地域でも多くみられます。

おそらくそこから進化してでてきたのがスタンドパックでしょう。

スタンドパックは軽量になりますが簡易性が感じられるため、

瓶よりも自家需要をメインにした商品と考えられます。

そして、今回出会ったのが1回使い切りタイプのミニカップバージョンです。

いわゆるコーヒーミルクを入れる容器を活用したのですが、

これに入れることによって味を確かめたい人、食べたい分だけ買いたい人、

職場等でばらまき用のお土産として買いたい人等

従来買えなかった・買わなかった人がターゲットになってきます。

従来ある商品の転用によって新しいターゲットをつかむという発想力が素晴らしいと感じました。



1個ずつの単品と
かごに入れて3個セットのものを
販売しています。

お土産は観光客が買うものか？地元客が持って出るものか？

お土産には2種類あって、

①外からきた観光客がその土地で購入するもの

(上記の黒豚みその商品や西郷どん関連の商品がそれにあたるといいます)、

②地元客が外に出る時に土産として持っていききたいものです。

①と②の購入モチベーションが違うにもかかわらず同様に考えられていることもあり、

②は需要はあるものの「持っていくものがない」という声も多く聞きます。

②を選ぶ時には「地元の人が自信を持って薦めたい、外の人知らない名品・逸品」という基準で
選定するのでいかに地元の人に知ってもらえるか、事前に味わってもらえるかということ
を重視した販路開拓が必要になります。

今回地元の人に紹介されて買い求めたのは「喜界島特産『幻の花良治胡椒』1,238円/60g」です。

今回は鹿児島物産館で購入したのですが物産館の顧客層は

①のいわゆる外から来た人がメインとなるため普通に棚に置かれているだけではおそらく購入に至らなかったと思います。

お土産の購入客と購入モチベーションをふまえた商品・販売戦略が必要です。



喜界島特産『幻の花良治胡椒』

こんなものを自動販売機で販売？

鹿児島では有名なクレープの自動販売機。売り切れ続出と聞いていましたが、夕方にはやはり売り切れていました。

売っているものは普通のものだけど、自動販売機という売り方が新しい。

最近ではピザの自動販売機も聞きますし、自動販売機を新たな販路としてとらえてみるのも面白いかもしれませんね。



さて、今年も多くの皆様にお世話になりましてありがとうございました。

我々ユーミックメンバー一同、来年も皆様のお役に立てるよう専門分野を活かしながら一層精進していきたいと思ひます。

引き続きどうぞよろしくお願い申し上げます。

今年の冬は暖冬!? 厳冬!? どちらになるのでしょうか?



定期的に気候についての記事を書かせていただいておりますが、**今年の冬はどのような状況になるのでしょうか?**11月以降、12月に入ってもやや暖かい日が多い気がありますが、実は10月から**2年ぶりにエルニーニョ現象が発生**(図表1参照)しており、**暖冬が予測**されます。気象庁では12月~2月の気温は、東日本で平年並または高い確率が40%、西日本では高い確率が50%と予想されています。また、降雪量は、東日本の日本海側で平年並または少ない確率が40%、**西日本の日本海側では少ない確率が50%**(図表2参照)となっており、**平年並みを含めれば80%**となっています。昨年の冬は大雪で大変な被害が発生した地域もありましたが、今年については多少改善されそうです。とはいうものの、定期的に寒波は到来しますし、この年末も強烈な寒波が到来する予報になっていますので、都度都度に注意を怠らないようにしましょう。

エルニーニョ現象の場合、日本については「冷夏暖冬」となりますが、世界的にみると異常気象が発生し易くなると言われ、作物の収穫に影響が発生します。小麦、大豆など、**主要な穀物の収穫量が減少し相場が高くなる**などの影響も考えられますので、関連する事業者の方は注意が必要になります。また、小売業やメーカー、卸売業では、**気候の変化は商品の販売実績、在庫過多、在庫不足**などに影響します。暖冬の場合、冬物を早めに売するなど、早め早めの対策が必要になりますので、天候の変化を見ながら機会があれば事業者様にお声掛けされてみては如何でしょうか?

【図表1：エルニーニョ現象の発生確率】

年	月	平均期間	エルニーニョ現象	平常	ラニーニャ現象
2018年	10月	2018年 8月~2018年12月	100		
	11月	2018年 9月~2019年 1月	100		
	12月	2018年10月~2019年 2月	90	10	
2019年	1月	2018年11月~2019年 3月	90	10	
	2月	2018年12月~2019年 4月	80	20	
	3月	2019年 1月~2019年 5月	80	20	
	4月	2019年 2月~2019年 6月	70	30	

■ エルニーニョ現象 ■ 平常 ■ ラニーニャ現象

【図表2：冬期（12~2月）の降雪量予測】

【北日本日本海側】3カ月



【東日本日本海側】3カ月



【西日本日本海側(九州北部地方を覗く)】3カ月



凡例：■ 低い(少ない) ■ 平年並み ■ 高い(多い)

Writer 渡貫 久

大学卒業後、広島市に本社のある食品スーパーマーケットに入社。現場、人事、経営企画、業務改善を経験後、中小企業診断士の資格を取得し、独立。スーパーマーケットや食品メーカー、飲食店等、食や流通関連の企業を中心としたコンサルティングのほか、公的機関や学校、民間企業向けの研修を行っている。中小企業診断士

経営者は自分の時間を予約する ~経営者のタイムマネジメント(時間管理)~

働き方改革の一環で、大手企業・中小企業・自治体などでタイムマネジメントの研修をする機会が増えてきました。勤務時間が限られるなかで、1人1人の時間を有効活用し、生産性を高めていく必要があります。タイムマネジメント研修では自分自身の時間の使い方を振り返り、業務を効率的におこなう技術を習得していきます。

このタイムマネジメントの観点で、中小企業の経営者のお話を聞いていると、

「日常業務に追われていて、将来のことなど考えられない」

「せっかく経営計画を作ったのに、実行する時間、見直す時間がない」

といったお悩みをお伺いすることがあります。そこで今回は、セミナーや個別面談でお伝えした、タイムマネジメントにアドバイスの一部をご紹介します。と思います。



① 経営者の時間の使い方こそが経営戦略になる

「経営者に必要なこととして、会社の将来、会社の戦略を考える」といった話をよく聞かれると思います。タイムマネジメントの観点でいえば、経営者がどんなことに時間を使っているか?、すなわち何を考えているか?、どんな行動をしているか?が戦略を生み、その戦略を実行している事に他なりません。例えば、日常業務に時間の大半を使用している経営者は、既存事業の戦略を遂行しています。また、既存業務をおこなないながら、新商品を開発している経営者は、新たな売上アップ・顧客開拓の戦略を実行しています。それゆえに、「経営者の時間の使い方が会社の戦略を決める」という観点で、自分が改めてどんなことに時間を使っているかということ振り返るのは重要なことなのです。

② 自分の時間を予約する

ある経営者から、時間が確保できないとのご相談を頂きました。色々話を聞いていると、訪問依頼や来客があれば対応する、電話やメールにすぐに反応して、そちらを優先するという状況でした。そこでお伝えしたのが、自分の時間を週1回、予約することをご提案しました。経営者の多くが、他人とのスケジュールを埋めることはありますが、自分から自分のためのスケジュールを埋めることはあまりないようです。その経営者には、自分のための時間に限っては、来客・電話を極力控え、会社のことを考えたり、将来の売上アップのための打ち手を考え、実行したりする時間を確保するようにお伝えしました。

日常業務に追われている経営者の多くが自分の時間を予約しないということがあがるようです。つつい夜に作業したりするなどになっているようですが、一番集中でき生産性が高い時間を見つけ、自分の会社・お店のことを考える時間を確保する方が、結果的によい戦略や行動が生まれると思います。

セミナーや個別相談では他のこともお伝えしていますが、上記の2点を意識するだけでも経営者の時間の使い方、会社の将来が大きく変わると思います。

Writer 吉田 英憲

大手電機メーカーでITソリューションの営業、市場調査、経営企画などの業務を経験。現在は、ビジネスプランの作成支援の他、採算分析を踏まえた赤字企業の立て直し、業務効率化(IT活用含む)、後継者の立場に立った事業継承などの支援を行っている。中小企業診断士