

石原尚幸氏による誌上講演

インフレに負けるな！ 特約店が強たくたくましくなるために今すべきこととは何か!?

ガソリンスタンド業界は、原油の乱高下に右往左往されてきました。原油の高騰がインフレの引き金となり、特約店の経営を圧迫し始めています。当初は一時的と思われた原油高も、紛争が長引くことで長期化することが必須です。このインフレは特約店の経営にどのような影響を与えるのか？そして、このインフレを乗り越え、さらに強たくたくましくなるために、私たちはどのような準備をしていくべきか考えてみましょう。

インフレが特約店に与える影響

インフレにより次の3つのコスト上昇が見込まれます。

- ①変動費(仕入・外注・運賃)
 - 仕入：石油製品を始めとした仕入価格の上昇
 - 外注：鋳金塗装や整備などの外注費
 - 運賃：2025年問題と呼ばれる運送業の人手不足問題が運賃に反映
- ②固定費(人件費、その他運営費)
 - 人件費：大企業の賃金上昇率3.6%に匹敵する賃上げ
 - その他固定費：光熱費、販促費、家賃等、運営にかかる費用全般がアップ
- ③借入金金利
 - ゼロ金利政策が事実上解除され、今後は銀行借入期の金利が上昇していく
 - ではシミュレーションしたいと思います。例えば、200kℓスタンド(マージン10円/ℓ、油外粗利150万円、人件費150万円、その他固定費150万円、金利2万円(借入金残高300万円×2%の1ヶ月分(15万円))という特約店にて、下記のインフレ要

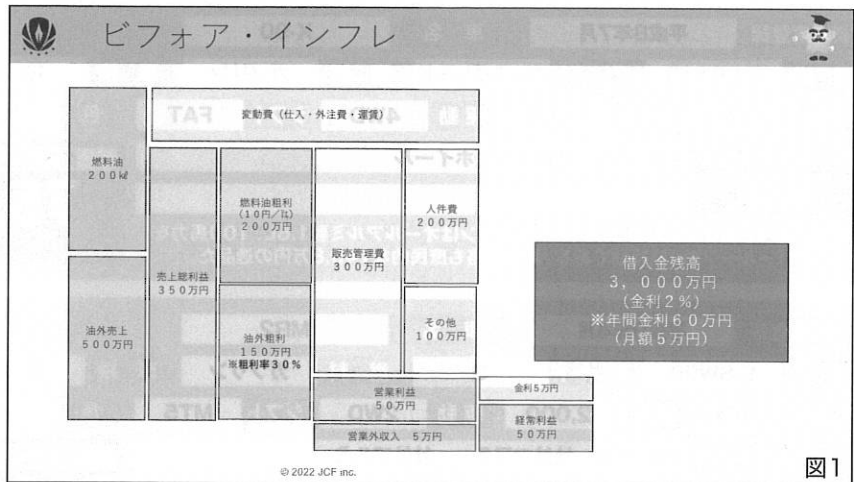


図1 現状は50万円/月の黒字です。しかし、油外の粗利率が5%ダウン、人件費とその他固定費が5%上昇、金利が2%から5%になると、10円/ℓのマージンを頑張つて維持したとしても、50万円あった利益はわずか2万円しか残らなくなってしまう。ちなみに、あと1%でも人件費アップすれば、利益は吹っ飛び、収支はトントンとなります。

インフレはボディーブローのように経営を圧迫していきます。派手なパンチではありませぬから、1つひとつのパンチは効いてないように思っても、あれもこれも、確実にあなたの会社の体力を奪っていきます。でもこう言った時こそ会社が強たくたくましくなるチャンス。これまで取り組むことができなかった根本的に会社を強くするために体質強化をすべきです。

私はこの会社を根本的に強くする施策に「特約店さんと一緒に取り組む」という結果、成果の上がる施策のフローを「五つ星経営フロー」と名付け、今では業種業界を超えて多くの企業で導入し、成果を残しています。五つ星経営フローとは、ミッ

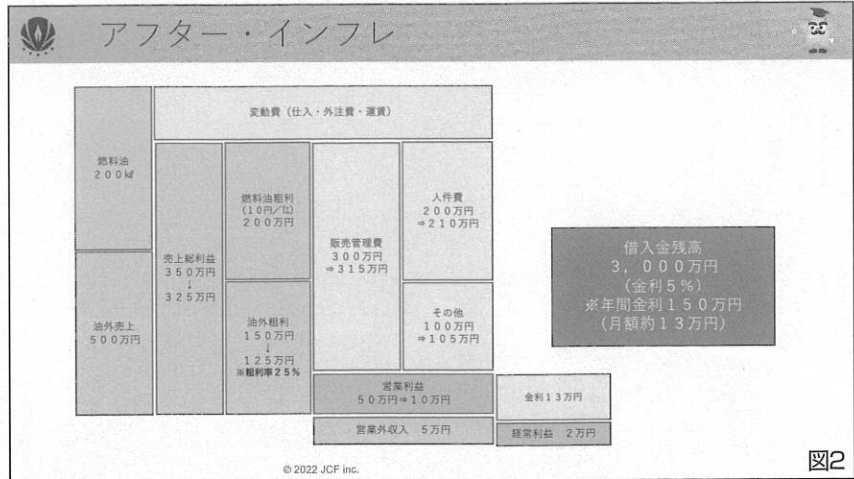


図2

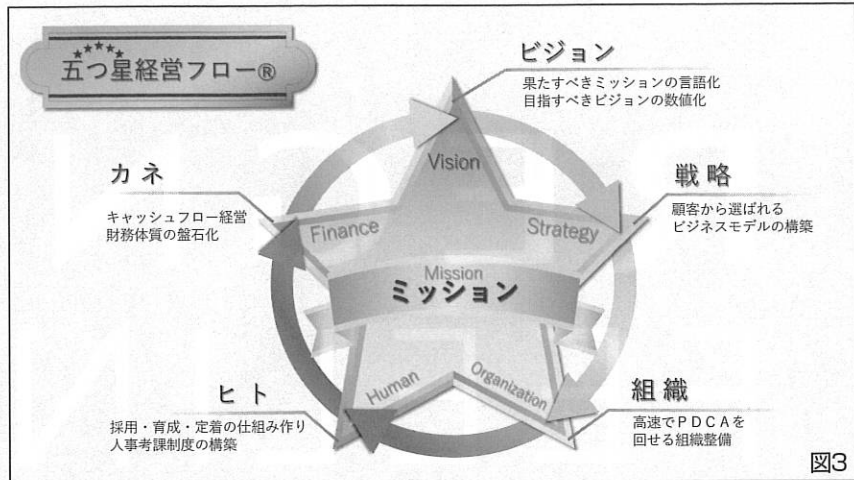


図3

境に右肩上がりへ転じます。不思議なことに「とにかく利益をあげろ！」と叫んでいた時は、利益はまったく伸びなかったのです。なぜなら「経営の流れを捉えていなかったからです。1つひとつの作戦がすばらしくてもぶつかりであっては役に立ちません。停滞した業績を再浮上させるカギは経営に流れを作ることにあつたのです。以降、仲間と共に五つ星経営フローを広め、踊り場でもがき苦しむ中小企業に五つ星経営フローを導入し、業種業界の壁を越えて成果を残して参りました。

かヒントを得てもらえる機会を作りました。題して「中小企業五つ星サミット2024」商売つておもしろいねんて〜(2024年7月19日(金)13時〜18時30分/会場：八芳園(東京都港区白金)) お招きする講師は、介護シューズのシェア日本一の徳武産業・徳武聖子社長や、売上高を超える借金を抱えながら見事に再生を果たしたオーダーシューズのサダ・佐田展隆社長など、机上の論理ではなく第一線で成果を上げてきた方ばかりです。私自身、石油業界に12年、独立後16年が経ち、痛感していることがあります。それは業界の中だけには「井の中の蛙になる」ということ。ぜひ中小企業五つ星サミットにて異業種の実践事例から自社で使えるヒントをつかみとっていただければと思います。

シヨンを中心に、①ビジョンを掲げ、②戦略を練り、③組織へ落とし込み、④必要な人材を採用・育成し、⑤キャッシュを残しながら新たなビジョンへ投資をしていく。この経営の流れを一枚の体系図にしたものです。

存在する理由(ミッション)を言語化し、自分たちが目指す姿(ビジョン)を定義化することから始めました。そして、具体策を実践できる人材を育成し、ビジョン、戦略に共感してもらえ、人材を採用していきました。その結果、クライアントの利益はある時を

五つ星経営フローの着眼点 今般、この「五つ星経営フロー」の観点から5人の講師をお招きし、自社が強たくたくましくなるために、何すべき

株プレジデント・ビジョン
石原尚幸
代表取締役

いしはら・なおゆき。1973年生まれ、愛知県名古屋出身。96年、上智大学経済学部経営学科卒業後、出光興産に入社。京都支店、関東第二支店を経て05年本社・販売部企画課に配属。08年に独立起業し、2012年法人化した。