

## 業績の維持

間もなく、遊技機の入替にともない、多額の資金が必要になります。

この資金は、経費なのか、投資なのか、どちらなのでしょう。

『営業を継続する為には必要』という意味では、経費です。

『お客様に楽しんでもらう為には必要』という意味では、投資です。

今回の遊技機を入れ替える目的が、射幸性を下げることによる健全性の担保だとしたら、

入替により売上が下がることになるので、店舗側からしたら経費ということになります。

国の方針に従い設備投資をする訳ですので、複数年における猶予があるのは当然です。

つまり毎年入替による自然な流れを想定する訳ですが、そうはなりません。

なぜなら、入替により売上が下がるからです。

そこでいきに入替となり、バタバタするのは当然で、誰が考えてもそうなります。

早期に入替するメリットが無いのに、どうしてこれまでのメリットを捨てるのか、

それを善意だとか、強制だとか、道徳だとか、長期経営視点だとか言っても、無理筋なのは見えていることです。

最後まで入替ない『残存利得』が大きければ、  
選択の判断がこちらに片寄るのが普通ではないでしょうか。

『大義名分では飯は食えない』と言った経営者がいましたが、  
まさにその通りかもしれません。

人は未来より、現状に価値を見出すものであり、利益より損失に意識が向く、  
ということが分かっているのですから。（行動経済学）

ならば負の過大な設備投資をどうするのか？

出るを制するという言葉があるとおり、出て行く費用を押さえることは経営の基本です。

なぜなら、入る（売上）は水ものだからです。

商売は水ものとは『先の見通しが立ちにくく、世間の嗜好や人気に大きく左右され、収入が不安定である』というような意味に使われます。

しかし経費は比較的コントロールし易いものだといえます。

しかしそれが、費用であるのか、投資であるのか、これを見分けなければなりません。

一律にコストカットすれば目先の利益は出るでしょう。

けれども徐々に体力は失われてしまいます。

大切なことは、その費用による効果を測定することです。

これを費用対効果と言いますが、これが簡単そうで難しい訳です。

例えばトイレにウォシュレットを設備した場合、  
それに対する費用対効果をどのように測りますか？

今回の設備投資におけるリターンが見込めないならば、  
できる限り押さえるという判断が適切ではないでしょうか。

だってその後にはまた、膨大な設備投資が待ち構えているのですから。

業績の維持は、売上ではなく、継続して出す利益だからです。

目先の集客や稼働は大切ですが、生き残り続けることはもっと大切です。