



元気とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

五十嵐レポート 発行:五十嵐コンサルティングオフィス 平成21年01月19日 第390号

かんぽの宿

今、「かんぽの宿の譲渡」において政治的な問題が起きています。新聞記事によると、鳩山総務相は、なぜ今なのか(不況時に)、なぜ一括売却なのか、個別で売却は出来ないのか、なぜオリックスなのか、と言っています。政治的なことには言及せず、数字を分解してみます。

「かんぽの宿」70箇所を109億円で譲渡する予定。1箇所当りの価格は、155百万円。鳩山総務相が泊まれた「かんぽの宿日田」は、全53室で年間34千人が宿泊、07年度の客室平均稼働率は73%、売上高は540百万円、経常利益ベースで 13,360千円の赤字。

$53室 \times 73\% \times 365日 = 14,122室/年$ (年間稼働している客室)。

$宿泊人数34千人 \div 14,122室 = 2.40$ (1室当りの宿泊人数、1室当り2.4人)

$売上高540百万円 \div 34千人 = 15,882円/人$ (1人当りの客単価、1泊2食)

HPIによると(A:13,300円、B:15,300円、C:11,300円のコース、

オンシーズンになるとA:14,300円、B:16,300円、C:12,300円と割増)

平成19年度中小企業の財務指標(中小企業庁編)によると、利益性の高い旅館と赤字の旅館の売上高総利益率(A)、労働分配率(B)を比較してみます。利益の高い旅館は、84.5%(A)、48.6%(B)。赤字旅館は、77.3%(A)、73%(B)。業績のいい旅館は、粗利益率が高く(原価率を抑えている、仕入力がある)、付加価値(粗利益)に対する人件費を50%以内に抑えています。

数字から見ると、「かんぽの宿日田」の稼働率や売上高(集客・客単価)は良い方だと思います。損益の内訳がわかりませんが、赤字の原因は原価が高い、人件費が高いなどムダが多いと推測されます。黒字体質にするには、原価と人件費を改善することになります。そこにメスを入れることができるのなら、譲渡価格155百万円は高くはないかも。(危険度 = 経営革新が出来るか否か + 建物の修繕費)

ちょっと
気になる出来事

今年に入って、ある会社の幹部会議に参加させていただきました。そのとき、社長は幹部社員に対して、当社は他社との差別化をすることを強く強調しました。

キーワードは「なら・しか」。“当社なら出来る。当社しか出来ない”ものを追求する、と言いました。

聞いていた五十嵐ダルマは、「!?!」。

社長は、「五十嵐レポートダイジェスト陸月号」の「分水嶺」の内容から「なら・しか」を引用したのです。

中小企業は、大企業のものマネをしても上手くいきません。大企業だから上手くいく、強者だから上手くいくことがあります。競争条件の不利な中小企業は、独自性を出していかなければ生き残る事はできません。

中小企業は「差別化」です。そのキーワードが「なら・しか」(奈良作戦)なのです。(詳細は「五十嵐レポートダイジェスト陸月号」)



一口メモ
成功の秘訣

毎朝、心から感謝する

まず第一に、毎朝目覚めたら「今日もまた生きていたことを心から感謝する」ということを、今日一日の生命への出発の第一歩とすること。

大抵の人は、毎朝目覚めることを、何か当然のことであるかのように考えている。ところがいつ何時どんなことで、自己の命が失われるかも知れない。また実際において、いつかは絶対に目覚めぬ永久の眠りにはいつてしまう時がくる・・・という一大事を考えると、毎朝目覚めた時、自分の活着していることを直感して刹那、限りない感謝を感じないではいられないと思う。

中村天風「一日一話」(PHP研究所)

無料冊子「元気な会社が変われる5つのチャンス」発行。申込受付中!

小冊子「経営の志手帳」500円 + 送料160円 発売中

会社成功塾 開講「経営計画塾」

(株)五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax03-3659-7077 tigaras@attglobal.net