



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 2018年07月02日 第876号「週刊五十嵐レポート」

鳥貴族がやってきた

私の住んでいる町(京成小岩駅周辺)に「鳥貴族」がやってきた(6月13日)。京成小岩の1日乗降客数は18,000人、一方JR小岩は65,000人(3.6倍)。市場規模では京成小岩1に対して、JR小岩は10倍以上の差がある(京成小岩のラーメン店は2店舗、JR小岩は30店舗以上ある)。JR小岩には北口、南口に2店舗鳥貴族がある。京成小岩は小さい市場なので大手飲食店が参入してこなかった。ずっと空いていたビルの2階に出店してきた。

京成小岩で40年寿司屋をやってきた親父は、「すぐに撤退するだろう」と。オープンして2週間あまり、連日満席状態。1回目は入れなく1時間待ちということで違う店に行った。次回からは5時半に行き入ることができた。帰る時には外で行列ができていた。鳥貴族ははじめてだったが、意外に焼き鳥が美味い。席は狭く、固い。注文はタッチパネル。1時間半ぐらいでお客様は回転していく。客単価は2千円台でおさまる(全品税抜き298円、国産)。

鳥貴族の経営戦略は、1.「鳥貴族」という単一業態(一点集中)。単一業態のため、徹底した合理化が可能になる(ムリ、ムダ、ムラをなくす)。大量仕入による仕入原価の低減。店舗オペレーションが1つだけなので身につけるスピードが速まり、生産性が高い。一方、多くの外食企業は、複数の業態の店舗を展開し、多角化を図っている。これは一つの業態が失敗しても他の業態でカバーする意図がある。そのため力が分散しやすくなり、力が弱まる。他社がマネをして低価格路線の業態に進出したが表面的なマネだったので数年で撤退した。2. 出店戦略でコストを抑える。ビルの地下や2階以上の物件に出店。出店エリアは関西・中部・関東の都市に限定(全国展開はしない)。

1985年5月創業、2003年9月に道頓堀店のオープンがターニングポイント、そこから急激に成長をとげる。1985年～2003年の18年間でコツコツノウハウを蓄積してきた。損益余裕率(経常利益÷粗利益)は7%。これを越えるところは、「串カツ田中」と「ハフ」。どれも単一業態。

滑り出し上々。いつも行く店は、全く影響はなかった。客層が違うため、棲み分けができている。鳥貴族京成小岩店、1年持つでしょうか。見守りたい。

ちょっと
気になる出来事

6月26日(火)付、日経新聞、「米景気拡大10年目の陰り」という記事。2009年7月に始まった米景気の拡大局面は、7月で10年目に突入。拡大局面は戦後最長の10年(1991年4月～2001年3月)を更新する勢い。ただ、輸入制限を課した鉄鋼や木材の価格が急上昇、「貿易戦争」が大きなりリスクとなってきたとのこと。

記事を見て、2つ気づきがあった。2008年9月15日のリーマンショックからわずか1年足らずで米国は景気拡大局面に入った。もう一つは戦後最長の10年(1991年4月～2001年3月)は、日本ではバブル崩壊後の失われた10年。80年代は日本の一人勝ちで90年代は米国の一人勝ち。

今はどうだろう。米国の景気拡大に日本も中国も恩恵を受けている。(21世紀は中国の一人勝ちか)トランプになって、景色が変わり始めた。

6月9日の日経新聞では「社債『宴の終わり』・・・」という記事。金融緩和が終了し、社債のリスクが高まった。その後、株式へ・・・。

ネガティブに受け止めると、2019年以降は景気後退局面に突入。まずは株式と不動産の動向を注視。



一口メモ
知識

すぐれた道とは

勝ち負けを争うのではなく、
勝ち負けを超越した道をさがすことが大切です。

すぐれた道とは、それぞれが「自分の能力を発揮する道」です。
それによって、争うことなく、自分に適した世界が開かれていくのです。

他人と競争して勝ち取る気持ちでいると、
自分の能力は劣化するのです。

他人と関係なく、自分の能力を思う存分活かすことです。

「ブッダの教え一日一話」(PHP研究所/アルボムッレ・スマナサーラ)より

「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時～12時

「戦略社長塾東京」小岩校 土曜隔週(第2・第4) 午後2時～6時

「戦略社長塾東京」銀座校、五反田校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱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 Fax 03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

