



元気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 平成26年03月31日 第658号「週刊五十嵐レポート」

黒字が最大の従業員教育

複数の飲食店経営をしている社長の話。

開業以来赤字の店舗がありました。どの店長が行なっても黒字化にはなりません。しかし社長は、「そこそこ売上は上がっており、撤退する店でもない」と考えていました。

今回赴任してきた店長は、他店で思ったように結果を残せないでいました。性格は大雑把なところがあり、売上を上げることは考えても、原価や経費を意識して利益管理をするようなことが苦手で、軽視していました。

数字を見ているとどうも原価率が他の店舗より高い。現場を見てみると余計なロスが多い。食材を適正な量ではなく過剰に盛り付けをしていました。例えば1皿90gのところ95gを提供していました。これを適正な90g前後にしたところ、原価率が3%~4%減少しました(=粗利益が3%~4%増)。

思った以上に成果がでたので店長にスイッチが入りました。次は他店の水道代のコストダウンしたという事例を聞いて、自分でも水を出しっぱなしにせず、その都度蛇口を閉めることを小まめに行ないました。すると月間で30%カットできました。

店長はこれでさら味をしめ、人件費に手をつけました。繁忙時には人を多く投入し、閑散時には休憩を活用したりしました。今までは繁忙時も閑散時も人員の数は変わりませんでしたが、今回はメリハリをつけるようにしました。

昨年2月の収支は80万円の赤字でしたが今年の2月大雪があったにも拘らず3万円の黒字になりました。店長は社長に、「(黒字って)簡単に出来るものなんですね」とつぶやきました。粗利益 - 経費 = 経常利益

粗利益を上げ、経費を下げると経常利益が出ることを体で感じました。利益を出す楽しみが店長を変えました。利益(黒字)は最大の従業員教育です。

ちょっと
気になる出来事

運送業の社長からメールが来ました。

「この3月は、どこの運送会社も忙しかったと思います。弊社も、何十年も前にお取引があったとか、どこから紹介を受けたとかで、新しい荷主様から、既存業者が裁ききれないので、今後通年で取引するから3月から助けてくれという要請を受けました。いくつか、良いお付き合いが始められそうなお客もあります。」

この3月は運送業者のドライバー不足と消費増税駆け込み特需が重なり、運送業者はてんやわんやだったようです。

ドライバーがいればもっと売上が伸ばせたと嘆く会社もありました。

景気の過熱(人材不足)と消費増税特需の話でした。



一口メモ
知識

事業のポートフォリオの設計

経営者は、企業の使命・目標に従って、事業のポートフォリオを設計しなければならない。ある企業の「事業ポートフォリオ」とは、その企業を構成する事業と製品をすべて集めたものである。

最適なポートフォリオとは、その企業が持つ強みや弱みを、その企業のおかれている環境に最も適合させるものである。

企業は、現在の事業ポートフォリオを分析し、どの事業に対して積極的な投資を行い、どの事業に対して投資を抑制するべきかを決定しなければならない。新製品や新規事業をポートフォリオに加えるための成長戦略を策定しなければならない。

フィリップ・コトラー、ゲイリー・アームストロング「新版 マーケティング原理」より

- 「新・経営の志手帳」発売中！(1,000円+税)
- 町コンランチエスター経営戦略塾 毎週日曜日 午前10時~12時。
- 町コン・ランチエスター経営戦略セミナー 毎月東京開催

㈱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

