



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 平成27年02月02日 第701号「週刊五十嵐レポート」

改めて、経営とは

1月27日(火)、東京中小企業家同友会主催記念講演は、日高屋ラーメン(ハイディ日高)の神田正代表取締役会長の話でした。

ラーメン屋になるきっかけは、中学卒業後職場を転々としていたが、ラーメン屋の出前はしていたとき、キャッシュフローが良い(先に現金が入り、支払い後は)、難しくない(自分でもできる)ということでこの商売をはじめようと考えました。

日高屋は埼玉県大宮からはじまり、当初、東京の赤羽までの京浜東北線の各駅に店舗を目指していました。今は、一大市場である首都圏(東京・神奈川・埼玉・千葉)に集中し、500~600店まで計画。当面は全国展開を考えません。日高屋、幸楽苑、王将の店舗展開を比べてみると(H26/2~3)。

	東京	神奈川	埼玉	千葉	計	全店舗数	首都圏割合
日高屋	176	43	91	30	340	341	99.71%
幸楽苑	34	40	56	34	164	502	32.67%
王将	40	24	16	21	101	685	14.71%

日高屋がいかに首都圏を重点特化していることがわかります。

1人当たりの粗利益、人件費、経費、経常利益等を比べてみます。

	粗利益	人件費	経費	経常利益	パート比率 (H26/2、3期)
日高屋	7,275	2,986	6,097	1,166	80.59%
幸楽苑	5,970	2,764	5,774	213	73.61%
王将	6,257	2,998	5,433	851	75.93%

ラーメン390円でも高い家賃の駅前立地で儲かる仕組み(ローコストオペレーション)を確立しています(工場に集中、キッチンとフロアの兼任等)。

改めて経営は地域を広げるのではなく、強い地域を作ること。低価格でも利益が取れる工夫をするということ。そこには、あきらめない心。「できる!できる! (どうしたらできるか)」からはじまります。情熱・熱意・向上心です!

ちょっと
気になる出来事

前号で700号になりました。

何人かの読者からメールやFAXをいただきました。

山梨の読者からのFAXを紹介します。

「大変ご無沙汰しております。

今般は週刊五十嵐レポート第700号達成のお祝いの気持ちを伝えたくてペンを取りました。改めておめでとうございます。

私も初期から綴っておりますが、厚さにして約7cmのファイルに成長しており、折に触れて読み返しております。

これからも楽しみにしています」

平成13年からの付き合いをしており、多分1号から読まれているはずです。有り難いです。山梨で工務店をやっており、10年以上前から外国人向けホテル等を提案していました。今では大忙し。

これからも情報発信していきます。



一口メモ
知識

ラインを充実させる決定

現在の価格ゾーンのなかでアイテム数を増やすことによって製品ラインを広くすることができる。このようなラインの充実には、次の理由が考えられる。第1に、利益の増大を達成しようとする場合。第2に、流通業者の不満を解消しようとする場合。第3に、過剰投資を有効に活用しようとする場合。第4に、リーディング・フルライン企業になろうとする場合。そして、ゾーンの隙間を見つけて、そこに参入しようとする競合他社を排除する場合。

ゾーン内のラインをあまり充実させると、自社アイテム間の共食いや顧客の混乱が生ずる。企業は、新しいアイテムが明確に認識できる差別性を持っているかどうかを確かめなければならない。

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

