



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 2018年01月22日 第853号「週刊五十嵐レポート」

## 経営の有効性

経営を実際に進めるには、どのような商品・サービスを、どこの地域の、誰に対して、どのような売り方をするかを決める必要がある。その後、人を配分し、役割分担を決める。さらに資金を調達し、必要なものに資金を配分する。これらを「経営システム」または「経営の仕組み」と呼んでいる。

経営システムは、形がない。はたして自社の経営システムが上手く構築されているかどうかは、良く解らない。このあたりが経営を難しくしている原因になっている。経営システムが上手くいっているか否かを判断するのが「利益」になる。

利益は、会社を長期的に維持するために必要な資金になるとともに経営システムの有効性を確かめる役割を持っている。利益性分析の1つに、「損益余裕率」がある。経常利益÷粗利益＝損益余裕率%。経常利益が粗利益の中の何%占めているか。自社の経営効率が高いか低いかが見えてくる。

上場企業(居酒屋業界)の有価証券報告書を活用して調べてみた。中小企業の飲食業の損益余裕率の平均は4~5%。ワタミ1.2%。三光マーケティング0.4%。大庄1.0%。串カツ田中16.9%。鳥貴族7.1%。ハブ10.1%。一六堂8.5%。平均より下回っているのは、ワタミ、三光マーケティング、大庄。平均より上回っているのは、串カツ田中、鳥貴族、ハブ、一六堂。

下回っている会社の共通点は、老舗(30年以上)で多業態の店舗を運営している。上回っている会社は、一六堂を除くと、単一業態。

飲食業で重要なのは、1.単純化(シンプル)。2.標準化(スタンダード)。3.専門化(スペシャリティ)。

単一業態は一点集中であり力が強まり、多業態は多角化で力が分散につながる。また、単一業態の方が、単純化・標準化・専門化がしやすい。

これは上場企業の居酒屋の話だが、異業種にも参考になる。利益性分析すると経営システムが上手くいっているか否かが良く解る。

ちょっと  
気になる出来事

ランチェスター経営株式会社より、昨年(2017年)の全国代理店の売上ランキングの発表があった。

私の会社は第2位だった。これで3年連続ベスト10内。そして3年連続東京及び関東以北で1位を確保。ほっとした。

これは、東京及び関東で、ランチェスター経営を広めた結果だと考えている。結果を出し続けているということは、勇気になり、更なる元気が出てくる。

銀座校(曲淵税理士)、豊岡校(堀上税理士)、五反田校(鈴木税理士)、武蔵村山校(菅原氏)らのお陰。そしてランチェスター教材で学んでいる経営者たち、ありがとうございました。

これからも一步一步、中小企業経営者に、ランチェスター経営を広めて、業績向上の支援をしていきたい。



一口メモ  
知識

## 財務上の見通しを立てておく

設立間もないベンチャーに特有の病が、市場志向の欠如である。それは、初期段階における深刻な病である。ベンチャーを殺しはしないまでも、その發育を完全にとめてしまいかねない。これに対し、財務志向の欠如と財務政策の欠落は、成長の次の段階における最大の病となる。特に、急成長しつつあるベンチャーにとって脅威となる。財務上の見通しをもたないことは、成功するほど大きな危険となる。

製品やサービスで成功し、急成長する。大幅な増益とばら色の見通しを発表する。5年以内に売上10億ドルとの見通しさえ聞かれるようになる。だが1年後、挫折する。倒産はしないかもしれないが、赤字のために275人の従業員のうち180人を解雇せざるをえなくなる。社長は退陣する。あるいは、大企業に安く買い取られる。

原因はいつも同じである。第1に、今日のための現金がない。第2に、事業拡大のための資本がない。第3に、支出や在庫や債権の管理ができない。1つでも起こると大きく体力を損なう。P.F.ドラッカー「チェンジ・リーダーの条件」より

「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日 午前10時~12時

「戦略社長塾東京」小岩校 毎週水曜日 午前10時~12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

