

事業経営の原則は「うどん屋」にあり
 <第5話> 『回転率を高める経営を目指す』

株式会社トラストブレイン
 経営コンサルタント 秋月茂文
<http://trustbrain-c.com/>

セルフうどん店は、ぱっとうどんが出てきて、ぱっと食事を済ませられ、忙しい人にとっては強い味方です。しかもワンコインでお釣りがくるくらいリーズナブルな料金です。

そのようなうどん屋が生き残ることができるのは、「回転率」の高さにあります。

例えば、セルフうどん店に、一定の時間にどれだけのお客が来店するかを単純に数字で表すと、お客1人が平均で10分在店したとすると、1時間当たりの回転率は「60分÷10」で6回転となります。もし20人入れるお店なら、「6回転×20」で1時間当たりの総客数は120人となります。

これが洋食レストランだとそうはいきません。食事が出てくるまでに時間がかかるし、食べるのにもそれなりに時間がかかります。30分くらいはかかるでしょう。回転率を計算すると、「60分÷30」で2回転。同じ20人がはいる店なら1時間当たりの総客数は「2回転×20」で40人となります。利用客数はうどん店の3分の1にしかありません。

さらに、それぞれの客数に食事単価（うどん500円、レストランのランチ800円として設定）をかけて1時間あたりの売り上げを計算すると、うどん屋が「120人×500円＝6万円」、洋食レストランが「40人×800＝3万2000円」、となります。それらを整理すると次のようになります。

セルフうどん店：60分÷10＝**6回転**→6回転×20名×500円＝6万円

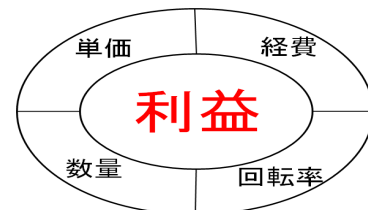
洋食レストラン：60分÷30＝**2回転**→2回転×20名×800円＝3万2000円

この差は回転率の高さの違いにあります。さらに、うどん屋は洋食レストランに比べて、食材のロス率も低い。うどんの主原材料は小麦と塩です。どちらも保存がきき、食材を無駄にすることがあまりありません。そのため、仕入れた食材が無駄になることが少なく、「食材の在庫回転率」も高くなります。

うどん屋は1杯がワンコインの小さなビジネスですが、その背景には「高回転率」といった“儲かる仕組み”があります。

どのようなビジネスも利益を生み出す源泉は、次の4つです。

- ①単価(価格)を上げる
- ②数量(販売数)を伸ばす
- ③経費(原価)を下げる
- ④回転率を上げる



単価や数量を上げることは、相手があることなので自社だけの努力で変えるのは難しい面があります。一方、回転率の向上と経費の削減は、自社の努力で効果を上げることができます。回転率を高めるためには、お金やモノが停滞・減少する部分に着目することです。次のような視点が大切です。

1. 在庫をなくすことはできないか、作るときにロスを低くできないか
2. 商品を作り、提供するスピード、販売後の資金回収のスピードをもっと速くできないか
3. また見込み生産であっても、注文を先取りして受注生産に近づけられないか

いま一度、自社の事業を「回転率」の視点から見直してみてもはかでしょうか？

以上