

今回は株式会社 ㊿番屋を分析し、それを日本国と比較してみました。㊿番屋は、名古屋に本社を置くカレーのチェーン店で、CoCo ㊿番屋を主業態に展開しています。

(日本国の決算書は財務省、国家公務員数(従業員数に該当)は総務省の情報に基づいています。)

	日本国 2004~2013 年 3 月期	㊿番屋 2004~2013 年 5 月期	コメント
総合評価			㊿番屋は 2010 年までまっすぐ伸び続け、その後は更に成長。日本国は破綻懸念の 60 ポイントです。
営業効率			㊿番屋は天井値。日本国はほぼ底値で、10 年連続営業赤字です。2013 年は▲30%。
資本効率			営業効率と同じです。
生産効率			㊿番屋は順調に上昇。日本国は、国家公務員一人当たり税収等で計算して、当たり前ですが天井値です。
資産効率			㊿番屋は直近 2 期は下げました。日本国は底値です。

流動性			㊿番屋は順調に上昇。日本国は下がり続けています。(国債の 1 年以内償還額を推定計算して作成。)
安全性			㊿番屋の自己資本比率は 73.54%。日本国の純資産はマイナスで自己資本比率は▲74.51%。

以上の通り対照的な結果になりました。

㊿番屋の成長は、生産効率(人の利用度)、流動性(短期資金繰り)、資産効率によるところが大きいです。詳細データによると、この 10 年間で従業員数は 460 人減少、売上は 7,741 百万円増で、規模拡大志向ではないようです。1 人当たり売上が増加して 2013 年には 20,455 千円。飲食業としては破格の高さです。

また、一人当たり経常利益も 2,132 千円ありますが、ここ 3 年間は足踏みになっています。余った利益を次の一手に投入して、成長の善循環を回し始めています。

㊿番屋はブルームシステムという制度で FC 展開しています。この制度では、独立をめざす社員に、調理・接客などの店舗オペレーション、人事マネジメントや教育、経営ノウハウなどを平均 5 年かけて習得させ、実力が認められた場合に独立の資格を与える制度です。ですから国内 1268 店舗のうち FC 加盟店が 1003 店舗ですが、㊿番屋の店舗オーナーの運営能力は定評があるとされています。海外への出店も進めています。短期的利益を追うのではなく、経営理念を共有してブランドを育む良きパートナーを選ぶという姿勢です。

もう一つ、現在注力している戦略としてストアレベルマーケティングがあります。店独自のメニュー開発や販促策を認め、現場の考える力を高めて従業員のやる気を引き出すための取り組みです。当店限定や期間限定で顧客を楽しませています。

まとめ

一般的に飲食業は、優秀な人材確保に悩まされています。そのため生産効率が上がらない会社も多くありますが、㊿番屋は、独自の工夫で戦略を実行し、着実に結果を残しているようです。他方の日本国は、優秀な国家公務員を擁し、意欲のある政治家が総理大臣になって国家運営にあたっています。もし㊿日本国の社長に就任したら、何から手をつけたら良いでしょうか。そもそも国の決算書を作り出したのがほんの 10 年ほど前からです。数字を見ないといけません。

編集後記 カレーも、経営も、じっくり煮込んで我が社の味を出しましょうか。 **文責MS**
 〒556-0005 大阪市浪速区日本橋 4-9-21 SARUKIビル 4F 猿木真紀子税理士事務所
 Tel. 06-6631-4570 Fax. 06-6631-7970 info@saruki-tax.jp http://www.saruki-tax.jp