

薄利多売

今年の大阪は例年より早い梅雨入りとなり、ジメジメとした日々が続いていますが、いかがお過ごしでしょうか？蒸し暑い日の夜は窓を開けて寝るのですが、この時期近所の田植えを終えた田んぼからカエルの大合唱が響きます。実ににぎやかですが、季節を感じながら寝るのも乙なものですよ。

恒例の今年の路線価は7月1日に国税庁より発表されます。例年より1ヶ月早い発表となりますが、これも夏を象徴する風物詩です。地価の動向を探る意味でも注目したいと思います。

さて、私の昼食はいつも外食で、事務所の近所の5~6件のお店をその日の気分で変えています。ここ桃谷駅界隈は飲食店がひしめきあっている関係で、競争が激しく、比較的安い価格設定になっています。最近の食材の相次ぐ値上がりで、定食の値段を上げるお店が多い中で、逆に下げる店もでてきました。

あるお店は昼の定食の料金600円を500円に値下げしました。開店当初は600円でも安いのでそれなりに流行っていたのですが、ここ最近はコンビニ弁当やファーストフードなどに客を奪われ、ジリジリと客が減少していたことに頭を悩ませていました。そこで、起死回生を狙って行った「薄利多売」戦略ですが、随分重い決断をしたと思います。店長さん自身も「これで最後の勝負や！」と、背水の陣を思わせるようなことをおっしゃっていました。

ところで、このお店の今後を会計的にシュミレーションすると。仮に従来の定食600円の利益率が半分の50%としますと、利益が300円となります。新料金500円での利益はいくらになるでしょうか？600円の時の材料費等の原価が利益率50%とすると300円になりますので、500円にするとそのまま利益が100円減って、500円-300円で200円が利益となります。

小学6年生の息子にこういう問題を出しました。「このお店がいままでと同じ利益を出そうと思えば、どれだけお客さんの数が増えなければならないと思う？」具体的に計算しますと、いままでお昼1日50人来ていたとすると、1日の利益は300円×50人=15,000円となります。新価格では利益が200円ですので、15,000円÷200円=75人。実に1.5倍、つまり5割増しのお客さんが毎日来て、従来の利益を確保できることとなりますが、しかもそれを維持する必要があり、これは並大抵のことではないことがわかります。

これは余談ですが、先ほどの息子の解答は、問題を出した直後にすぐに出てきました。上のような回りくどい計算をせず、「300円(旧料金利益)÷200円(新料金利益)で1.5倍から、50%増しやな」と。これは親バカですが、うーん、なかなかのもんやなあ、とちょっと感心しました。この計算方法でいくと、旧料金の利益率がもし60%であったとすれば、360円(600円×60%)÷260円(500円-(600円-360円))=1.38となり、お客さんの数が約40%増で利益トントンということになります。

先のお店は、実際には食材等は従来より安く調達するなどの工夫をするでしょうが、一方で数が増加すれば水道光熱費等も増加します。それに、お昼の場合お客さんが12時~1時に集中するので、満員であれば他のお店に流れることも考えられます。この「薄利多売」戦略は吉と出るか凶とでるか、私も安くておいしいので、よく利用する客の一人として成功してほしいと願いつつ、「食の安全」を信じながら、来店頻度を増やして見守って行きたいと思っています。