

I K G の

旅館経営再生塾

第二回

仕入れ管理の徹底で
二割のコスト削減

(執筆 飯島賢二)

「利は元にあり」、昔から言い伝えられてきた商いの原点の一つである。旅館業の場合、いわゆる売上原価の売上高に占める割合は、二五から下手すると三〇%に達するにとすらある。

他産業に比べると、一見低そうに見えるが、製造原価が一般管理費にすべて鞍替えしているだけのこと、仕入れの圧縮が大きな利益の源泉であることに間違いはない。つまり、仕入額を一割削減すれば、それはそのまま、利益として計上されることになる。

そのためには、まず我

社の仕入れが適正か否かの判断が必須である。他社に比べて高いのか安いのか、実はその、比較すべき具体データがない。と言うが我が国旅館業の実態である。

I K G はこの調査を、もう二〇年も前から実施している。今までは、手書きのアンケートでお願いしてきた。しかし、今年から、インターネットによる集計を始めており、是非参考にして頂きたいのだが、実は、ここから「仕入れ管理の検証」が始まると言っても過言でない。

一品一品、仕入先一社一社の検討を繰り返し、必ず二割は安くなる。これは、我々の経験値であり、いくらでも事例がある。

経営再生の第一歩、無駄なコストを徹底削減させること、まず、実践してみる価値はあるはずである。