

# ●低投資で、数値管理が簡単にできる！

**飲食店コンサルタントが推奨する「売上管理システム」**

The image displays several Excel workbooks with the following content:

- Sales Trend Chart:** A bar chart showing monthly sales from January to December, with a red trend line.
- Sales Breakdown Table:** A detailed table listing sales for various items (e.g., 餃子, 餃子用肉, 餃子用皮) across different categories and months.
- Customer Analysis Table:** A table showing customer counts and sales for different groups, such as 'ランチ組' (Lunch group), 'ディナー組' (Dinner group), and 'フリー客' (Free customers), broken down by gender and age.
- Summary Tables:** Various summary tables for monthly and quarterly performance, including total sales, costs, and profit.

## ■ 売上管理システム

### ● 低投資で導入可能！

エクセルソフトを活用しているため、即導入可能。また費用は、6万円～。

### ● 誰でも簡単に入力可能！

毎日の作業時間は、10分程度。

### ● 毎日の利益が分かります！

飲食店経営の経費管理の肝である、F/L管理を毎日行います。よって、毎日の利益も分かります。

### ● 売上分析機能も豊富。

#### 素早い、対策を立てることが可能！

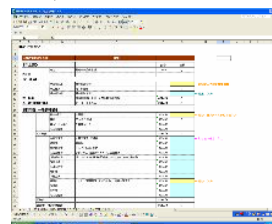
売上を単に管理するのではなく、部門別の売上分析（男女別、F/D、宴会とフリー売上など）を毎日把握することができるため、素早い対応が可能になります。

また、月別の推移も把握することにより、顧客ニーズの変化に素早く対応することができます。

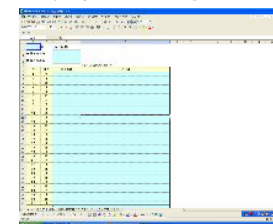
## ■ 売上管理

売上管理の基本となるシート。毎日の売上や仕入れ、そして人件費の入力画面がそれぞれリンクされ、毎日の売上分析と毎日の利益を一目瞭然で把握することができます。

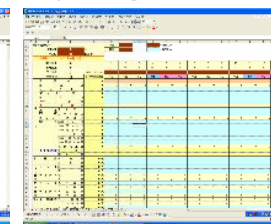
### 1) PL



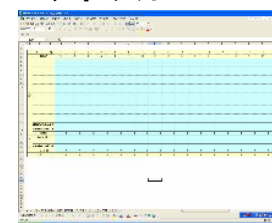
### 2) 売上目標



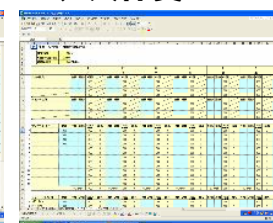
### 3) 日報



### 4) 仕入れ



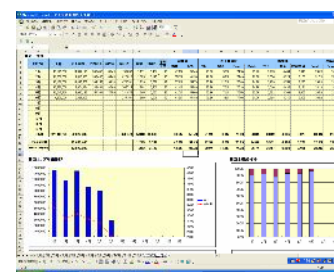
### 5) 人件費



## ■ 売上推移分析

### 1) 売上推移

毎月の売上推移を管理、分析するシート。毎月、客単価や部門別の売上推移を追うことで店舗の問題に素早く気づくことができます。



# 1- 「売上管理」の構成

## 1) PL

品名	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
売上													
売上原価													
粗利益													
経費													
固定費													
変動費													
利益													

店舗の1ヶ月の損益を示す画面。各種経費を入力することで1ヶ月の損益が分かります。

## 4) 仕入れ

毎日の仕入額を管理する画面。食材と飲料に分けて管理しますので、食材原価と飲料原価とを分けて管理することができます。

## 2) 売上目標

売上目標を作成する画面。ここで目標額を決定すれば、日報画面に自動的にリンクされ、毎日目標との差額を知ることができます。

## 5) 人件費

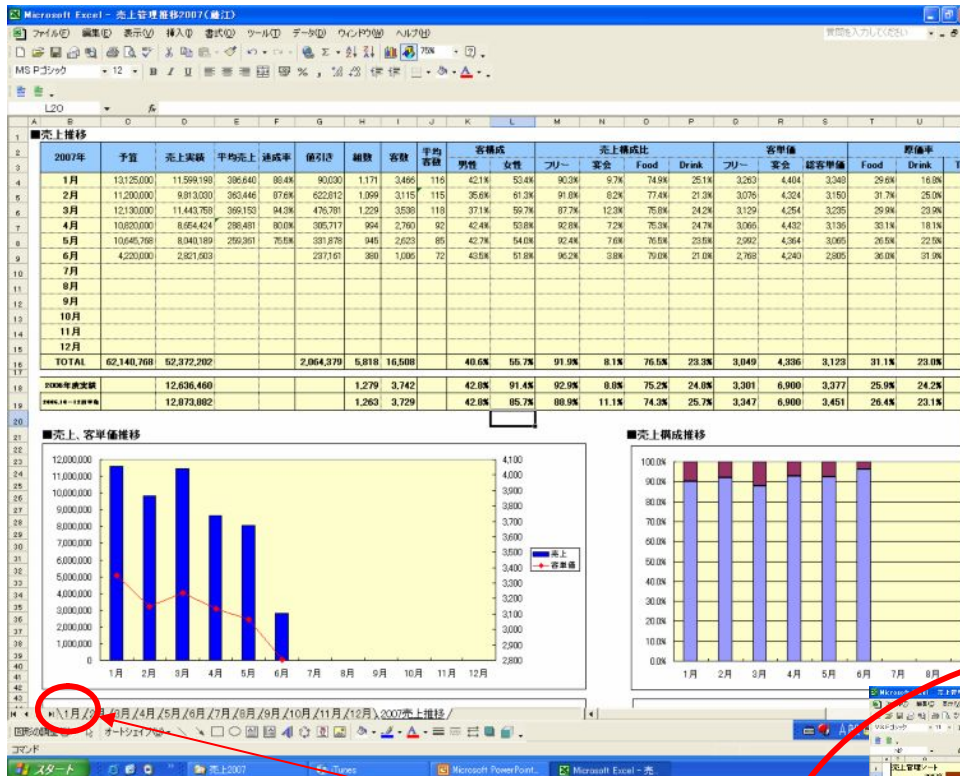
毎日のアルバイトの人件費を管理する画面。この画面に毎日入力することで、毎日の人件費額を把握することができます。

## 3) 日報

売上や客数などを入力するこの管理シートの基本となる画面。原価、人件費なども毎日管理するので、毎日の利益も分かり、累計での成績も常時把握することができます。

## 2- 「売上推移分析」の構成

### 1) 売上推移



#### ●前年対比の管理はもう時代遅れ!

毎月売上推移を把握します。直近3ヶ月、6ヶ月の売上推移を管理することにより、スピーディに顧客ニーズの変化に対応することが可能になります。

毎月入力している日報画面をコピー&ペーストすれば、売上推移画面に自動的に反映されます。

### 3- 「売上管理システム」の特徴

#### ① 日次決算による売上管理！

だから、利益が毎日管理できます！

売上管理シート		坪数	110													
2007年	5月	坪数	110													
今日	31日	坪数	110													
今日	2007年6月28日	坪数	110													
前年売上	0	坪数	110													
前月売上	8,675,317	坪数	110													
売上目標	2,894,072	坪数	110													
着地予想	8,567,453	坪数	110													
目 標 売 上	2,894,072	平日	休日	平日	休日	平日	休日	平日	休日	平日	休日	平日	休日	平日	休日	
総 売 上	2,572,078	245,096	366,564	509,532	461,507	396,987	320,344	97,633	174,415	0	0	0	0	0	0	
ラ ン チ 売 上	0															
デ ィ ナ ー 売 上	2,572,078	245,096	366,564	509,532	461,507	396,987	320,344	97,633	174,415	0	0	0	0	0		
値 引	110,557	1,071	17,493	22,187	31,981	18,489	11,413	1,827	6,090							
1000円券	1,000															
売 上 連 成 率	88.4%	94.4%	134.0%	100.1%	99.2%	86.9%	77.2%	40.9%	63.2%							
支 内	2,429,365	234,498	333,578	492,224	445,467	365,605	308,206	97,633	152,141							
D フ リ ー 客 売 上	2,474,072	245,096	313,564	482,532	461,507	378,987	320,344	97,633	174,415	0	0	0	0	0		
宴 会	45,000		18,000	27,000												
3000円コース	24,500		24,500													
4000円コース																
H P 宴 会	12,000															
1500円飲み放題	16,500		10,500													
2000円飲み放題																
宴 会 売 上 計	98,000	0	53,000	27,000	0	18,000	0	0	0	0	0	0	0	0		
売 上 構 成 比	96.4%	100.0%	85.5%	94.7%	100.0%	95.5%	100.0%	100.0%	100.0%							
宴 会 比 率	3.4%		14.5%	5.3%		4.5%										
客 構 成 総 組 数	297組	26	35	51	55	50	41	15	24							
総 客 数	859人	74	113	167	165	133	114	36	57							
L R D	0人															
比 率	297人	26	35	51	55	50	41	15	24	0	0	0	0	0		
男 性 客 数	859人	74	113	167	165	133	114	36	57	0	0	0	0	0		
女 性 客 数	0人															
比 率	396人	38	52	78	75	62	49	16	28							
子 供 客 数	444人	38	61	89	82	65	60	20	29	0	0	0	0	0		
子 供 客 数	19人															
比 率	293組	26	33	50	55	49	41	15	24	0	0	0	0	0		

エクセルを活用しているの、PCがあればいつからでも導入可能！

毎日の売上、経費を縦に管理します。入力は青い部分だけ。あとは自動計算で数値が算出されます。つまり、日次決算を行うシステムということです！

### 3- 「売上管理システム」の特徴

## ②原価、人件費管理が簡単にできる！

Microsoft Excel - 売上管理シート(FM)

メニュー: ファイル(F) 編集(E) 表示(V) 挿入(I) 書式(O) ツール(T) データ(D) ウィンドウ(W) ヘルプ(H)

MS Pポシック

Q27

売上管理シート

2007年 3月

今日日: 2007年6月26日

売上完了 0

売上目標 2,894,072

売上実績 8,567,453

仕入れ管理シート

人件費管理シート

PL(売上目標) 入力欄(食材費) 入力欄(人件費)

仕入れ管理シート

仕入れ画面にて、毎日の食材、飲料の納品金額を入力。それが自動的に日報画面にリンクされ、常に現状の原価率を把握できます。

食材と飲料に分けて管理しますので、食材原価、飲料原価を把握することができます。

人件費管理シート

アルバイト人件費の管理画面。出勤時間と退勤時間を入力すれば、自動的に給与計算ができます。

これが日報画面にリンクされ、毎日の人件費額を把握することができます。

PL画面にて、賃料、社員人件費を入力すれば、日割りで自動計算します。それにより、毎日の経費計算も可能になり、常に現状の利益額を把握することが可能です！

# 3- 「売上管理システム」の特徴

## ③各種の売上分析が毎日できます！

The screenshot shows an Excel spreadsheet titled '売上管理シート(FM)'. It contains a grid of data for sales analysis. Key sections include:

- Summary (Rows 1-10):** Overall sales figures for the current month and year-to-date.
- Category Breakdown (Rows 11-25):** Sales data categorized by meal type (e.g., ランチ, ディナー, フリー) and other factors like gender (男女別).
- Customer Metrics (Rows 26-35):** Metrics such as '客単価' (Average Order Value) and '客席回転率' (Seat Turnover Rate) for different categories.
- Operational Metrics (Rows 36-45):** Metrics like '人時売上高' (Sales per person-hour) and '客席回転率' (Seat Turnover Rate).

Red circles in the image highlight specific data points, such as the total sales for 'ランチ' (Lunch) and 'ディナー' (Dinner), and the '客単価' (Average Order Value) for 'フリー客' (Free customers).

### ●部門別の売上管理が可能！

ランチがあるお店は、ランチとディナーに分けて、宴会が取れるお店は、宴会売上とフリー客売上に分けて、など部門別に分けて売上を管理します。それにより、本当の客単価を把握することも可能になります。

売上対策は、どこの部分が強いのかどこの部分が弱いのかを知ることがまず第一です。

そのための管理項目を設けています。

### ●管理できる数値 (これ以外も可能)

- ・ランチとディナー売上、客単価
- ・宴会とフリー売上、客単価
- ・男女別客数
- ・F/D比率
- ・人時売上高
- ・客席回転率

## ③ その他の便利機能

### 1) 着地予測機能

The screenshot shows a detailed sales data table in Excel. A red circle highlights the '着地予測' (Landing Prediction) column, which contains numerical values for each day of the month. The table includes various sales categories and their corresponding amounts over time.

週別、曜日別の管理をすることで1ヶ月の着地予測を日々、確認することができます。これを見ながら、目標売上の差異を常に意識し、対策を立てます。

尚、着地予測売上は売上を100%予測するものではありません。

### 2) 曜日自動識別機能

The screenshot shows the same sales data table as in the previous image. A red circle highlights the '曜日' (Day of the Week) column, which automatically identifies the day of the week for each date. This feature allows for easier analysis of sales trends by day.

当月の月を入力すれば、自動的に曜日は日別に対応する機能がついています。

これにより、毎月曜日などを自分たちで変更するなどの面倒な作業が一切不要です！

### 3) 曜日別分析機能

The screenshot shows the sales data table with an additional section for '曜日別分析' (Daily Analysis). A red circle highlights this section, which provides a breakdown of sales performance by day of the week, including average sales and other metrics.

平日と休日、祝日そして休前日とに分けてそれぞれ曜日別に売上分析することができます。

どの曜日が弱いのが分かり、対策が立てやすくなります。

### ●レギュラー版：60,000円(税込み)

居酒屋、レストラン向け

### ●カスタマイズ版：100,000円(税込み)

貴社の業態、ニーズに沿った形で貴社独自のシステムにカスタマイズします。

例) らーめん業態の場合

品名	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
ラーメン	100	120	110	130	140	150	160	170	180	190	200	210	1700
餃子	50	60	70	80	90	100	110	120	130	140	150	160	1100
うどん	30	40	50	60	70	80	90	100	110	120	130	140	1000
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...

商品名別に毎日の出数を管理できるようにすることが可能です。  
これにより、どの商品を中心に仕込みをすればいいのか、どの商品の強化が必要なのかがわかります。

- 納品はCD-ROMもしくは、メールにて送付させていただきます。
- お電話、メールにて打合せは可能です。
- 全国どこからでも、お気軽にお申し込みください。

- 「売上管理システム」のご購入をご検討されている方は、下記までお気軽にお問合せください。



※ご連絡先 中西フードビジネス研究所

● TEL: 047-492-2175

● mail: [info@food-business.jp](mailto:info@food-business.jp)