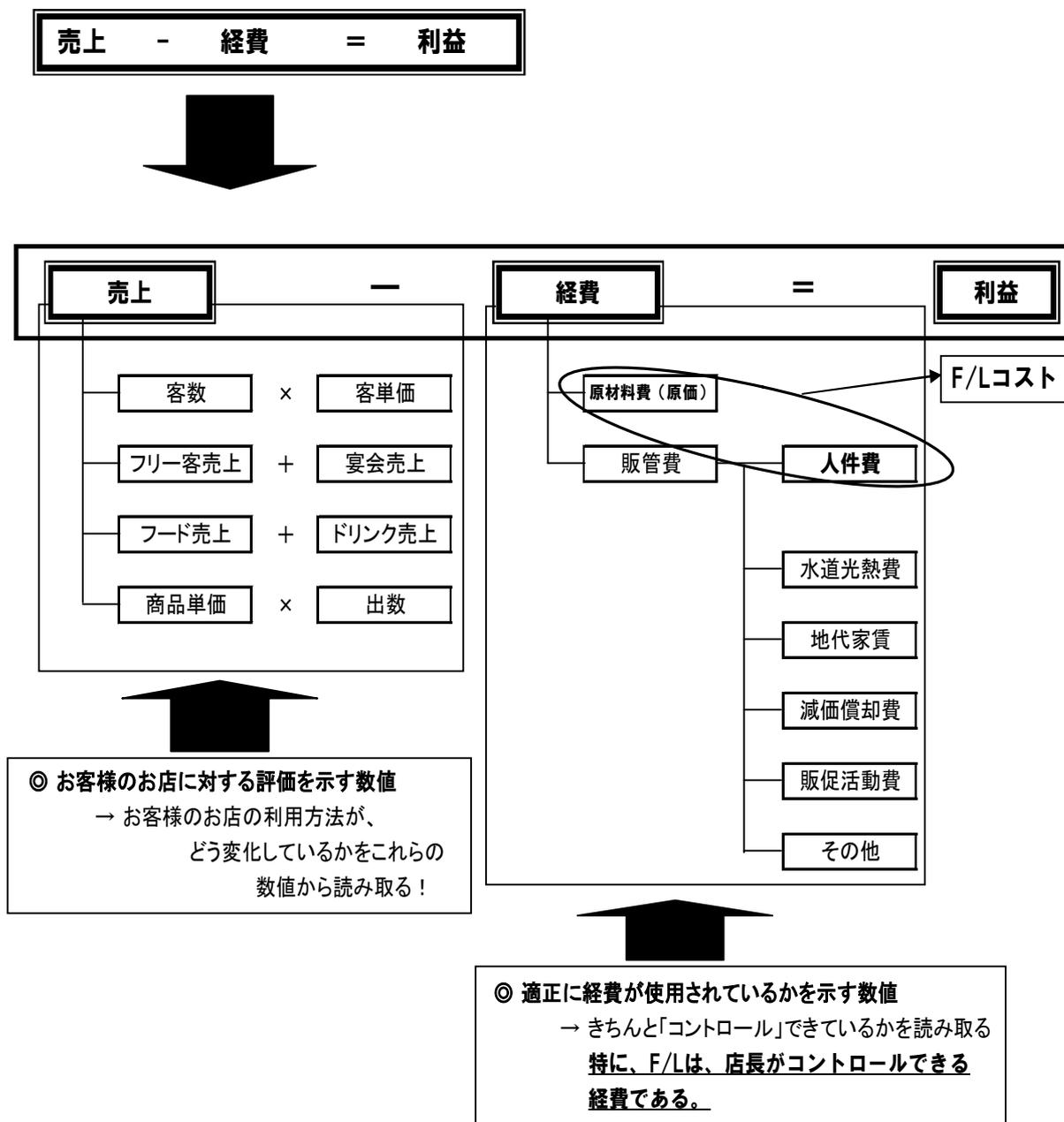


◆飲食店経営の数値管理の全体像



お店の経営状態をみる指標として、「損益計算書」と「貸借対照表」というものがあります。数値管理と言うのは、この2つの指標から店の経営状態を読み取って対策を立てることをいうわけですが、飲食店の店長としては「損益計算書」をしっかりと見るようになる必要があります。

「損益計算書」とは、どれだけ利益がでているのかを見る指標で、つまり、経営と

言うのは、「売上を上げ、できるだけ使う経費を抑えて、できるだけ利益を多く出す」、ということでありそれを表したものが「損益計算書」なのです。

ただ、損益計算書を眺めているだけでは、売上を上げることはできません。

店長として大切なのは、この損益計算書を見れるようになることではなく、この損益計算書を自分なりに上手く活用してお店の売上を上げ、経費を適正にコントロールできるようになることなのです。

そこで、どんな見方をすればいいのかを詳しく解説していくことにしましょう！

2：数値を見るのではなく、数値から「読み取る」！

数値管理の目的はなんでしょうか？

先ほども述べたように、単に「数値が見ることができればいい」、というわけではありません。数値を眺めているだけでは、何もお店に変化を起こすことはできません。つまり、売上・利益を向上させることはできないのです。

例えば、原価率が高くなっているということが数値を見て分かったとしましょう。しかしそれだけでは、原価率を下げることはできませんし、利益を上げることもできません。お店の毎月の原価率を常に把握することは大事なことでありますが、知っているだけでは意味がなく、高くなった理由が分かり、原価率を適正な数値にコントロールすることができてはじめて、「数値管理ができている状態」といえるのです。

つまり、数値管理とは、店舗で起きていることを数値から「読み取り」、そして売上、利益を上げるための対策を立て、そして結果を出すことなのです。これをまず認識しましょう。

そして特に重要なのは、お客様の変化を数字から「読み取る」ことです。

経営の目的は売上を上げ、利益を上げることです。売上が向上しなければ、利益が向上するはずがありません。売上を上げるためには、お客様の変化、お客様のお店に対する評価をどれだけ知ることができるかが重要となってきます。特に、最近ではお客様のニーズが多様化していますし、飲食店の競争も激しくなっています。その中で勝ち残っていくためには、やはり、どれだけ早くお客様の変化に対応できるかがポイントと言えるでしょう。そのためにも、数値から「お客様の店舗に対する評価」、「お客様の変化」を読み取ることが重要なのです。

3：数値を分解するという視点をもとう！

数値から、「どんなことが店舗で起きているのか」を読み取ることが、数値管理の目的です。では、具体的にどのように数値を管理すれば、数値から「読み取る」ことができるのかを解説します。

まず、次のページのお店の数値を見てください。これを見て、あなたは店舗で起きていることを読み取ることができますか？

●居酒屋A店の売上		*これだけの数字を見ていても、 「どこに問題があって、何が悪いのか」が 見えてこない
・売上	300万	
・客数	1900人	
・客単価	1600円	
・原価率	35%	

実は、「数値管理なんて意味がない」と思っている人のほとんどが、上記に上げた数値ぐらいしか管理していないのです。ですから、数値をみても何も見えてこないのです。

店舗でどんなことが起こっているのか、お客様の評価がどう変わってきているのかを「読み取る」ことが**数値管理のあるべき姿**です。しかしながら、これだけの数値だけを見ているだけでは、何も見えてこないのです。

では、どうすれば、数値から店舗で起こっていることが「読み取る」ことができるのか？

それは、**数値を「分解して管理する」**と、店舗のことが色々と見えてきます。

次のページに、上記の店の数値を分解したものを掲載していますので、それを見ながら具体的に説明しましょう。