

繁盛飲食店 診断シート



税理士法人イースリーパートナーズ

チェックシートを実施する前に・・・

		繁盛店の定義	
		ここでいう繁盛店とは、単にお客さまがいっぱい来る、『行列のできるお店』という事ではありません。一つのビジネスとして従業員・オーナーの生活を成立させ、さらには利益を確保・蓄積できるお店の事を繁盛店と言います。	
		ちなみに、潰れてしまうお店の共通点は、これらの管理が全くと言ってよいほど行われていないということです。管理が出来ていないのですから、当然、現状の把握や改善の為の対策も考えていないでしょう。これが潰れる原因です。	
		残念なことかもしれませんが、おいしい料理を提供し、良いサービスを行うだけではお店は成り立ちません。当然安ければよいというものでもありません。	
		リーズナブルに商品を提供できればお客様は喜んでくれるかもしれませんが、その分従業員に負担がかかっていませんか？行き過ぎた負担はお店が傾く原因ともなります。	
		繁盛店であるためには、お客さまも従業員も喜べるようなお店でなければなりません。	

飲食店重要5指標チェックリスト

あなたの業種に近いものを次のうちから選んでください

- 1 ラーメン店・うどん屋など 2 居酒屋など
3 鉄板焼き・焼肉店など 4 喫茶店など 5 ファーストフード

では、以下の質問であなたの業種に対応する番号が1ならば1の選択肢の中から、2ならば2の選択の中から当てはまるものを選んでください。

次の中から、あなたのお店の数値に近いものを選んでください

原価率について（原価率 = 売上の内に材料費などの占める割合）

1	ア	30%未満	イ	30～35%	ウ	35～40%	エ	40%超	オ	不明
2	ア	32%未満	イ	32～38%	ウ	38～40%	エ	42%超	オ	不明
3	ア	32%未満	イ	32～38%	ウ	38～40%	エ	42%超	オ	不明
4	ア	20%未満	イ	20～25%	ウ	25～30%	エ	30%超	オ	不明
5	ア	35%未満	イ	35～38%	ウ	38～41%	エ	41%超	オ	不明

人件費率について（人件費率 = 売上の内に人件費の占める割合）

1	ア	25%未満	イ	25～30%	ウ	30～35%	エ	35%超	オ	不明
2	ア	25%未満	イ	25～28%	ウ	28～32%	エ	32%超	オ	不明
3	ア	25%未満	イ	25～28%	ウ	28～31%	エ	31%超	オ	不明
4	ア	20%未満	イ	20～25%	ウ	25～30%	エ	30%超	オ	不明
5	ア	25%未満	イ	25～30%	ウ	30～35%	エ	35%超	オ	不明

FL率について（FL比率 = 売上の内に人件費と材料費の合計の占める割合）

1	ア	55%未満	イ	55～63%	ウ	63～72%	エ	72%超	オ	不明
2	ア	57%未満	イ	57～64%	ウ	64～71%	エ	71%超	オ	不明
3	ア	55%未満	イ	55～62%	ウ	62～70%	エ	70%超	オ	不明
4	ア	40%未満	イ	40～50%	ウ	50～60%	エ	60%超	オ	不明
5	ア	58%未満	イ	58～65%	ウ	65～74%	エ	74%超	オ	不明

人時売上高について（人時売上 = 一人が一時間で生み出す売上高 売上 ÷ 全員の働いた時間）

1	ア	2,500円未満	イ	2,500～3,500円	ウ	3,500～4,500円	エ	4,500円超	オ	不明
2	ア	3,000円未満	イ	3,000～4,000円	ウ	4,000～5,000円	エ	5,000円超	オ	不明
3	ア	3,000円未満	イ	3,000～4,000円	ウ	4,000～5,000円	エ	5,000円超	オ	不明
4	ア	1,800円未満	イ	1,800～2,500円	ウ	2,500～3,500円	エ	3,500円超	オ	不明
5	ア	3,500円未満	イ	3,500～4,500円	ウ	4,500～5,500円	エ	5,500円超	オ	不明

月坪売上高について（月坪売上 = 一坪あたりの月間売上 月間売上 ÷ 店舗坪数）

1	ア	16万円未満	イ	16～20万円	ウ	20～25万円	エ	25万円超	オ	不明
2	ア	13万円未満	イ	13～20万円	ウ	20～30万円	エ	30万円超	オ	不明
3	ア	13万円未満	イ	13～20万円	ウ	20～30万円	エ	30万円超	オ	不明
4	ア	11万円未満	イ	11～15万円	ウ	15～20万円	エ	20万円超	オ	不明
5	ア	18万円未満	イ	18～25万円	ウ	25～35万円	エ	35万円超	オ	不明

お疲れ様でした、では結果を見てみましょう。次のページを見てください。

飲食店重要5指標チェックリスト結果

あなたの回答を次の表に照らし合わせてそれぞれの項目の評価を一番下のグラフに書き込んでみてください。

1 原価率について

ア 評価:A	イ 評価:B	
ウ 評価:C	エ 評価:D	オ 評価:E

2 人件費率について

ア 評価:A	イ 評価:B	
ウ 評価:C	エ 評価:D	オ 評価:E

3 FL率について

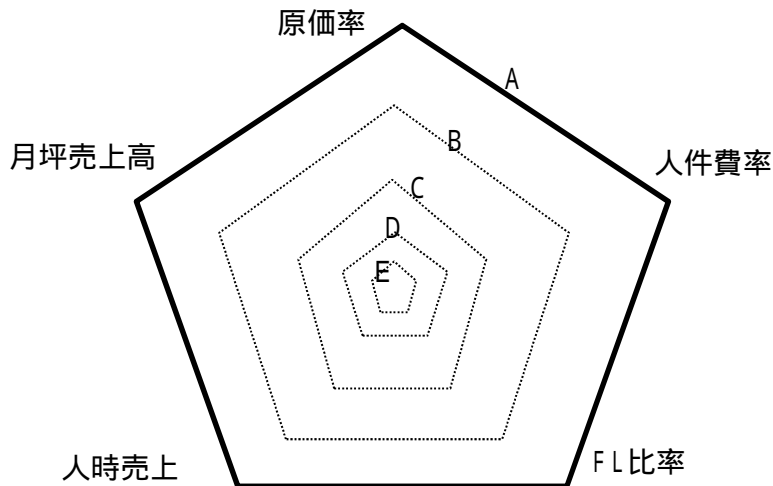
ア 評価:A	イ 評価:B	
ウ 評価:C	エ 評価:D	オ 評価:E

4 人時売上高について

ア 評価D	イ 評価C	
ウ 評価B	エ 評価A	オ 評価:E

5 月坪売上高について

ア 評価D	イ 評価C	
ウ 評価B	エ 評価A	オ 評価:E



さて、グラフに書き込めたでしょうか。
ここから、ご自分のお店の弱点が見えてきたと思います。
その弱点を強化して土台のしっかりしたお店にしましょう。

飲食店における重要指標一覧 業態別

人時売上	最低ライン	目安	目標
ラーメン・うどん店	2,500	3,500	4,500
居酒屋・焼き鳥	3,000	4,000	5,000
焼き肉	3,000	4,000	5,000
カフェ	1,800	2,500	3,500
ハンバーガー・牛丼	3,500	4,500	5,500

月坪売上	最低ライン	目安	目標
ラーメン・うどん店	160,000	200,000	250,000
居酒屋・焼き鳥	130,000	200,000	300,000
焼き肉	130,000	200,000	300,000
カフェ	110,000	150,000	200,000
ハンバーガー・牛丼	180,000	250,000	350,000

原価率	最低ライン	目安	目標
ラーメン・うどん店	40%	35%	30%
居酒屋・焼き鳥	42%	38%	32%
焼き肉	42%	38%	32%
カフェ	30%	25%	20%
ハンバーガー・牛丼	41%	38%	35%

人件費率	最低ライン	目安	目標
ラーメン・うどん店	35%	30%	25%
居酒屋・焼き鳥	32%	28%	25%
焼き肉	31%	28%	25%
カフェ	30%	25%	20%
ハンバーガー・牛丼	35%	30%	25%

FL比率	最低ライン	目安	目標
ラーメン・うどん店	72%	63%	55%
居酒屋・焼き鳥	71%	64%	57%
焼き肉	70%	62%	55%
カフェ	60%	50%	40%
ハンバーガー・牛丼	74%	65%	58%