

2、飲食店の計数モデル(総論)

利益	2~8%
雑費	10%
消耗品費	3%
減価償却費	5~10%
水道光熱費	7%
家賃	7~10%
人件費	27%
食材原価	33%

飲食店の利益率は「2~8%」と、他業種と比べて低いと言える。
「労働集約的、競争が激しい、大手の価格攻勢が厳しい…」
等々、要因は言われるが、本当に、
「お客さんに選ばれるお店作りをしているか?!」
美味しい料理、心からのサービス、魅力的なメニュー展開…、
飲食店として「当たり前のこと」を当たり前継続することが、
売上を上げ ⇒ 利益率を向上させ ⇒ CFを安定化させる!

リネン関係(マット、おしぼり、モップ)、広告宣伝費(マス広告、会員誌、メンバーズカード、メニューブック)、修繕費(特急サービス、積立金)、等々。

割箸、ナプキン、コースター、ラップ、ホイル、食器用洗剤、トイレトーパー、ペーパータオル…。お客様の目に触れるものは「ワンランク高く、スタッフが使うものは「節約志向」。

税務上の耐用年数ではなく、「内装設備⇒5年」「厨房機器⇒10年」で算定することをお奨めする。昨今は業態の盛衰が激しく、この位の周期でリニューアルが必要となるためである。
(当然、業態によって算定基準を変更することもある)

飲食店の場合、変動費として管理することもある。
日々のオペレーションの中で、スタッフへの意識付けが重要。

単純に計算すれば、「家賃1万円/坪 ⇒ 売上10~14万円/月坪」必要と言うこと。
20坪のお店であれば、「家賃20万円 ⇒ 売上200~285万円」。
賃貸条件(立地条件)と、広さ(坪数)がポイント!

Food
Labor



FL比率(変動費率)

この合計が、60%から下がれば、
その飲食店のモデルは、収益性が高いと
評価される。
⇒FCモデルでは、40~50%が主流である