

Corporate philosophy

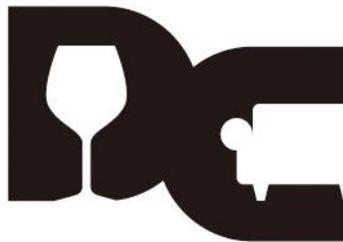
酒と生きる

Vision

美味しいをもっと、ワクワクをもっと

Mission

常にヒット商品を生み出し
常に新しいイベントを実施し
常に驚きをデザインする



2023/7/5

【飲食店における絶対に覚えておきたい数字】

『売上とは』

何の為に売上があるのだと思いますか。そうです利益を出すためです。

ではまず売上の公式を覚えてください。これは当たり前中の当たり前です。絶対に覚えてください。

「**売上=客数×客単価**」となります。

「客数×客単価=売上」と答えられるとなお良い！なぜならこう考える事でお客様を喜ばす為に何が必要か考えるようになるからです。売上ありきではその思いお客様には届きません。楽しかった分お金を使い、リピーターになると考えてください。

『利益とはなにか』

考え方は下記の通りです。

- ① 売上-経費=利益 ×
- ② 売上-利益=経費 △
- ③ 利益+経費=売上 ◎

面白いくらいに店長会議では①をみんな選んでました(笑)
“売上ありきではなくいくら利益が必要経費はいくらまでという考え方が必要”

そう考えれば自然と答えは③になると思います。このような考え方ができていない店舗は売上があるのにも関わらず利益出てない事が多いですね。どこの店舗かは秘密にしておきます！



『粗利』とは何か？ = 利益の原資

式にすると粗利とは下記になります。

「**売上-原価=粗利**」※原価は次回掲載予定です。

「？」と思った人がいるかもしれません。具体例でみていきましょう。

(例) 1000円のハンバーグ、原価500円では粗利はいくら？

答えは...500円!!! なんとなく分かってきたかな。

売値2000円の馬刺し、原価980円では粗利はいくら？答えは1020円

売値500円の枝豆、原価90円では粗利はいくら？答えは410円

馬刺しと同じ金額の粗利を出すには枝豆を2.5倍売らないと出ません。かと言って2000円の馬刺しが1日に10個も出ませんよね。枝豆なら1日10個売れる可能性は十分にあります。

沢山の粗利が欲しいが為に何でも粗利が高い商品を買ったがる人もいます。粗利は利益の原資であり、利益を出すために売上を作っているのです!!!

粗利が高い商品は「お客様にとって価値の高い商品でなくてはならない」という事を絶対に忘れないでください。

次回は飲食店における3大経費を紐解いていきます。

【7月の情報】

店長会議：11:00～inTokutouseki

7月5日：BACHIYA調布、府中、国分寺

7月6日：あわ屋吉祥寺、府中、Tokutouseki

7月10日：BIBBER府中、調布、GRILL屋

公休8回 夏休み1回 計9回休み

Birthday休暇：長島・山本（10回休み）

社長会：7月20日(木)予定

♡6月20日の社長会♡「ぶら日」にて『鮑最高です』

【6月のRECOGの称賛レベル100の勇者】

水谷なつみ♡

森敏紀🍷 八田克弥🍷

雨宮春仁！

4人しかいないとは...🍷