



【飲食店における絶対に覚えておきたい数字】

損益分岐点とは何か、多分辞書か何かで調べると「売上と費用が一致する地点」と出てくると思います。もちろん合ってますが「？」と思った人も多いのではないのでしょうか。分かりやすく言えば「トントン」という事です。

では実際にどうやって計算するのでしょうか。

公式は下記の通りです。

固定費 ÷ {1 - (変動費 ÷ 売上高)} = 損益分岐点

これこそ「？」と思いますよね。公式なので覚えてしまってください。何が固定費で何が変動費なのか会社によって違いがあります。DressCircleでは変動費の定義を原価としています。そうすると固定費には人件費が含まれると思ってください。

仮に固定費200万円、変動費（原価）120万、売上高450万だとすると... $200万 \div \{1 - (120万 \div 450万)\} = 272.8万$

損益分岐点は272.8万円という事になります。

それでは損益分岐点は改善できるのでしょうか？損益分岐点は変わらないと思っている人がよくいますが、改善方法が実は2つあります。

①費用を減らす

原価を下げる・人件費を下げる・その他の固定費を減らす(いたずらに下げるとそのお店の価値が下がる)

②売上高を上げる

では売上とは何か覚えていますか。7月号のDressCircle新聞に載っていますよね。『客数 × 客単価 = 売上高』です。客数が1.1倍に、客単価が1.1倍になっただけで何と売上は120%です。これだったら即実践できると思います。

次回の内容は未定ですが、費用や売上の上げ方、目標設定の仕方を載せたいと考えております。

【10月の情報】

店長会議：11:00～inTokutouseki

10月4日：BACHIYA調布&府中&国分寺

10月5日：GRILL屋吉祥寺&府中、あわ屋府中

10月6日：BiBBER府中&調布&TOKUTOUSEKI

公休8回 秋休み1回 計9回休み

社長会：10月17日(火)予定

運動会10月10日(火)



♡9月19日♡「耕チキン」にて社長会



♡9月21日♡「BACHIYA府中」にて得津くんの送別会

【9月のRECOGの称賛レベル100の勇者】

森敏紀🍷 林晃司🍷

柳谷葉子♡

まさかの3人🍷10月は増やしましょう!!!