



社員と共に

ビジョンの実現を目指す飲食店経営者へ

飲食店多店舗化 『エフワン8ステップ』
オンラインプログラム

飲食店の多店舗展開への手順を体系的
にまとめたプログラム



目次

はじめに：当プログラムの概念と概要

STEP1：社長のリーダーシップ

STEP2：業態コンセプト

STEP3：標準事業計画

STEP4：提供価値の基準・標準の設定、管理

STEP5：数値計画の基準・標準の設定、管理

STEP6：売上アップを定義する

STEP7：自社メソッド構築（自信店長育成メソッド）

STEP8：自信店長育成カリキュラム

中間振り返り

はじめに：当プログラムの概念と概要

STEP1：社長のリーダーシップ

STEP2：業態コンセプト

STEP3：標準事業計画

STEP4：提供価値の基準・標準の設定、管理





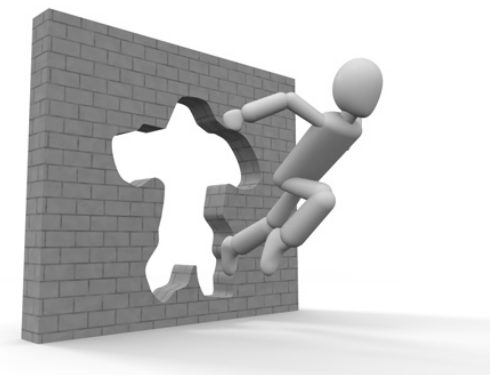
ステップ5：事業計画より数値基準、 標準を設定し管理する仕組みを作る



店舗展開、運営を行う中での大事な視点とは？

目標・標準 — 現状

= 問題点

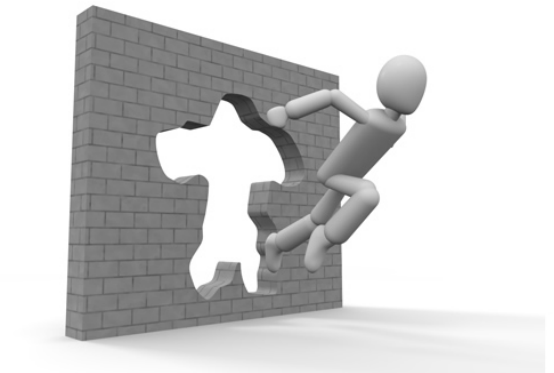


原価管理とは？



標準原価と実際原価（2つの原価）

- 標準原価：月間メニュー出数原価の合計
- 実際原価：実棚卸しに基づく原価
(算式) $(期首在庫 + 期間仕入) - 期末在庫$

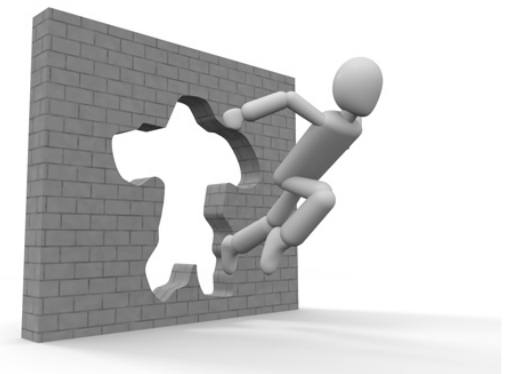


原価管理

= 標準原価 - 実際原価

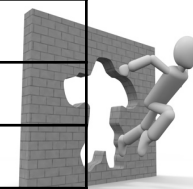
= ロス率

原価管理とは、ロス率管理

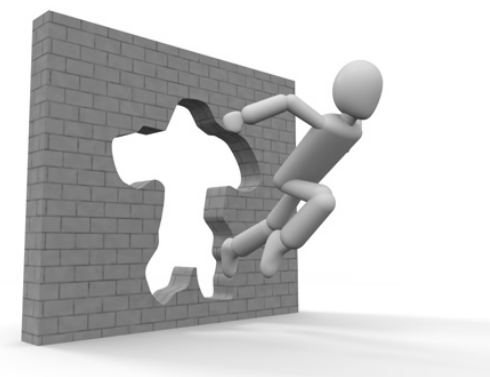


STEP 5 - 2 原価管理とは？

	商品名	売価	出数	金額	単品原価	原価	原価率
1	チャーハン	580	300	174,000	200	60,000	34.5
2	レバニラ	680	200	136,000	280	56,000	41.2
3	餃子	280	800	224,000	100	80,000	35.7
4	酢豚	680	150	102,000	300	45,000	44.1
5	ラーメン	580	180	104,400	200	36,000	34.5
6	から揚げ	480	200	96,000	180	36,000	37.5
7	中華丼	580	100	58,000	230	23,000	39.7
8	シュウマイ	350	80	28,000	120	9,600	34.3
9	天津飯	630	120	75,600	150	18,000	23.8
10	杏仁豆腐	380	100	38,000	100	10,000	26.3
11	生ビール	480	500	240,000	168	84,000	35.0
12	ハイボール	480	250	120,000	100	25,000	20.8
13	ウーロン茶	300	300	90,000	80	24,000	26.7
				1,486,000		506,600	34.1
				売上		原価	標準原価
	実際原価の計算	パターン 1					
	・ 2月末の在庫金額	234,560	(234,560 + 467,300) - 198,000				
	・ 3月末の在庫金額	198,000	= 503,860				
	・ 3月月間仕入れ合計	467,300	33.9 ロス率：-0.2%				



人件費管理とは？



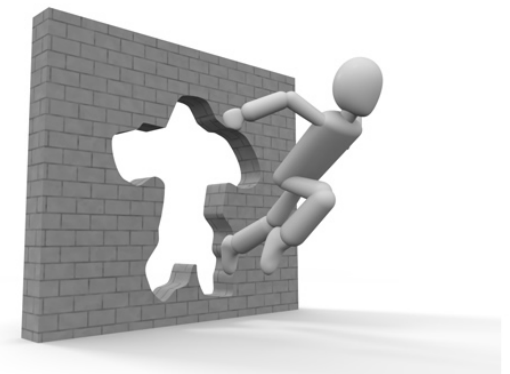


- ・ 社員数（社員給与額、法定福利込）
- ・ 時間帯別適正人数
- ・ アルバイト平均時間給
- ・ 人材のレベル

この4項目を想定した上で、曜日別シフトを策定し
標準の人時売上高を設定する。

人時売上高

= 売上高 総労働時間





売上高 人時売上高 より

月間の総労働時間を求め、
社員労働時間を引きアルバイト時間を求める

社員給与 + 法定福利費 + (アルバイト時間 * 時給)

人時売上高の基準は、悪くても

4,000円、4,500円以上を目指したい！





WORK

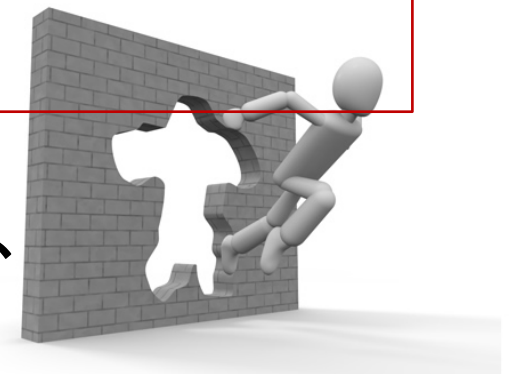
ワークシフト表（平日、週末の標準シフト）

社員人件費

アルバイト時間、平均時給

想定人時売上高

* ワークシートの想定欄に数字を記入し、
標準とする人件費を算出する



STEP 5 - 3 人件費管理とは？



標準人件費算出ワークシフト

・ 週末バージョン

	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	1	2	時間数	

標準人件費算出管理シート

パターン1（積み上げ式）

- 平日、週末の基本シフトを作成する。
- 合計の労働時間を算出する
- 社員労働時間を決定する
- アルバイト時間を確定させる
- 社員給与＋法定福利費を算出する
- アルバイト時間 × 平均時給を算出する
- ⑤＋⑥が人件費、想定売上で割れば人件費率

平日		週末		
平日	0	*		0
週末	0	*		0
社員数		*		0
	0	-	0	0
		+		0
	0	*		0
	0	+	0	0
想定月間売上		人件費率	#DIV/0!	%
想定人時売上高	#DIV/0!			

パターン2（人時売上高から算出）

- 想定売上 ÷ 人時売上高で月間総労働時間を出す
- 社員の月間総労働時間を出す
- 総労働時間から社員時間を引き、バイト時間を出す
- アルバイト時間に平均時給を掛ける
- 社員人件費＋法定福利費（社会保険費）を出す
- ④と⑤を足す

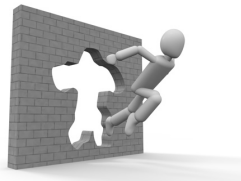
		÷		#DIV/0!
社員数		*		0
	#DIV/0!	-	0	#DIV/0!
	#DIV/0!	*	1,000	#DIV/0!
		+		0
	0	+	#DIV/0!	#DIV/0!
			人件費率	#DIV/0! %

検証

- ・パターン1、2より、平日、週末の1日当たりの労働時間に無理、無駄は無い？
- ・社員労働時間に無理はないか？
- ・月間想定売上目標の整合性はどうか？の3項目を確認する。

結論

- 1) 人件費率が適正で社員の労働時間にも問題がなければ、想定売上、人時売上数値を標準値と設定する。
- 2) 人件費率に問題がある場合は、人時売上高を上げる為の施策が必要となる、人時売上か月間売上目標の設定値を上げる





標準人件費算出管理シート

パターン1 (積み上げ式)

- 1 平日、週末の基本シフトを作成する。
- 2 合計の労働時間を算出する
- 3 社員労働時間を決定する
- 4 アルバイト時間を確定させる
- 5 社員給与+法定福利費を算出する
- 6 アルバイト時間*平均時給を算出する
- 7 ⑤+⑥が人件費、想定売上で割れば人件費率

平日	23	週末	30		
平日	23	*	16	368	
週末	30	*	14	420	
社員数	2	*	200	400	
	788	-	400	388	
	550,000	+	82,500	632,500	
	388	*	1,000	388,000	
	632,500	+	388,000	1,020,500	
想定月間売上		3,500,000	人件費率	29.16 %	
想定人時売上高		4442			

パターン2 (人時売上高から算出)

- 1 想定売上÷人時売上高で月間総労働時間を出す
- 2 社員の月間総労働時間を出す
- 3 総労働時間から社員時間を引き、バイト時間を出す
- 4 アルバイト時間に平均時給を掛ける
- 5 社員人件費+法定福利費(社会保険費)を出す
- 6 ④と⑤を足す

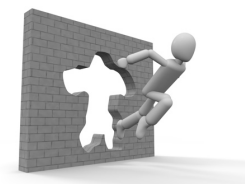
3,500,000	÷	4500	778		
社員数	2	*	200	400	
	778	-	400	378	
	378	*	1,000	377,778	
	550,000	+	82,500	632,500	
	632,500	+	377,778	1,010,278	
			人件費率	28.87 %	

検証

- ・パターン1、2より、平日、週末の1日当たりの労働時間に無理、無駄は無いかな？
- ・社員労働時間に無理はないかな？
- ・月間想定売上目標の整合性はどうか？の3項目を確認する。

結論

- 1) 人件費率が適正で社員の労働時間にも問題がなければ、想定売上、人時売上数値を標準値と設定する。
- 2) 人件費率に問題がある場合は、人時売上高を上げる為の施策が必要となる、人時売上か月間売上目標の設定値を上げる





その他経費管理

- ・ 家賃
- ・ 水道光熱費
- ・ 消耗品費
- ・ 広告宣伝費
- ・ 雑費
- ・ 通信費（電話、ネット）
- ・ 求人採用費
- ・ 修繕費・・・



WORK

その他の経費一覧表シートを埋める

固定費、変動費の分類も同時に行う。



STEP 5 - 4 その他経費管理

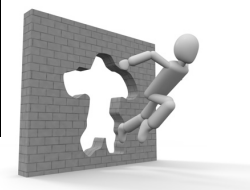


Team Food No1

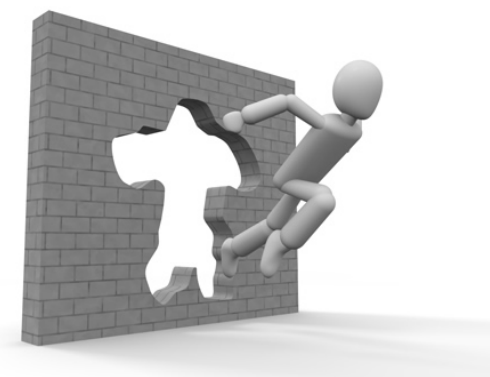
株式会社エフワンコンサルティング

その他経費一覧表算出管理シート

経費項目	業者名	固定費	変動費	標準月額	備考
家賃	家主				
水光熱合計					
	水道 ○○市				
	ガス ○○ガス				
	電気 ○○電力				
消耗品費					
広告宣伝費					
雑費	おしぼり				
	ゴミ				
	ダスキン				
	有線				
通信費	電話				
	ネット回線				
修繕費					
求人広告費					
合計		0	0	0	

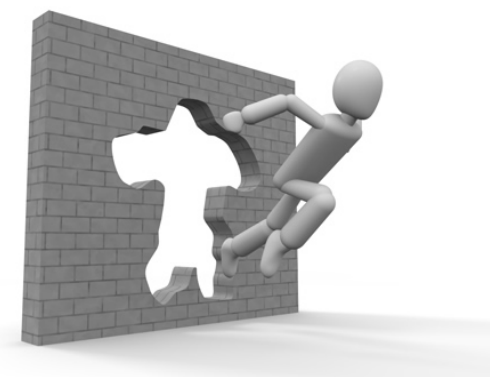


必要売上高の算出



WORK

必要売上高を算出してみましょう！





WORK

必要売上高算出シート

- ・ 投資回収基準年数 (ROI)
- ・ 月次標準各経費より概算必要売上高目標値を算出する

1 総投資金額	<input type="text"/>	千円	
2 投資回収 (ROI)	<input type="text"/>	%	2年回収：50%・3年回収：33%・5年回収：20%
3 年間必要利益高	<input type="text" value="0"/>	千円	① * ②
3-2 年間法人税額	<input type="text"/>	千円	
3-3 年間返済額	<input type="text"/>	千円	
3-4 年間必要税引返済前利益高	<input type="text" value="0"/>		
4 月間標準利益高	<input type="text" value="0"/>	千円	③ - 4/12
5 標準原価率	<input type="text"/>	%	標準原価率 + 1% (ロス許容率)
6 標準人件費率	<input type="text"/>	%	目標人件費率
7 標準人時売上高	<input type="text"/>	円	仮売上目標時の想定人時売上高
8 想定人件費額	<input type="text"/>	千円	仮売上目標、仮人時売上高時の金額
9 その他経費想定値合計	<input type="text"/>	千円	その他経費管理シート合計値
10 5~9を使い4の利益を出すに必要な売上を求める	<input type="text"/>	千円	

* 必要売上高算出式 $(4 + 9) / 100\% - (5 + 6)$

