

第2章 店舗運営に必要な計数管理

①人時売上高とは

()1人当たり1時間働いていくらの()を作るかという指数です。

1日の売上高÷1日の()=人時売上高

売上高が大きくて総労働時間が少なければ、人時売上高は()なります。つまり、より()人員でより大きな売上高を作ることが、()を最大化する要因になります。すべての計算の出発点は()となります。=【P3】=

④原価管理とは

原価高を売上高で割り100を掛けたものが()となります。メニューを決めるとき、標準()原価は決められます。しかしマニュアルで定められた分量()の食材を使えば()が発生します。要因は調理作業員の教育とトレーニングの()です。廃棄量(ロス)が増えると使用食材料量が増えて原価が()、その結果、原価率が上がります。=【P4】=

(2)労働時間をコントロールするためには

企業の考え方や業態、客単価によって2つの方法が主に使われています。

()を基準とする方法と()を基準とする方法です。

その使い分けは通常、1日の平均客単価が1,200円以下でオペレーションを重視するファストフードやカフェ、ファミリーレストランなどの業態の場合は(

)を、1日の平均客単価が1,800円を超え、サジェスティブセールス

()により客単価が()グルメ回転ずしや高級寿司専門
店、焼き肉専門店などの業態や、売上高に占める()比率が高
いカジュアルレストランや居酒屋系の業態の場合は、()を基準と
してオペレーションが組みられています。 =【P5】=

(4) 客単価をあげるとは

来店されたお客様に積極的に推奨メニューをお勧め()
します。例えば食後の()のお勧めをすることにより、注文点数
が増えたり、多少高額な商品()のオーダーとなる可能性も
あり、結果として客単価が()ます。商品説明が正確になされれば、
お客様に対する()の向上に繋がります。お客様は自分の意
思でオーダーするため、()なく客単価を上げることが可能となりま
す。

客単価 = 注文() × 一品平均単価 =【P6】=

(参考3) 計数管理公式問題例

- 1) 売上高 - () = 荒利益
- 2) () + 荒利益率 = 100%
- 3) 個別() ÷ そのメニューの() × 100
= 個別標準原価率
- 7) 当月()原価率 - 当日標準原価率 = 当月()率

※ 基準値は()

=【P8】=