

小規模飲食店で利益計画を簡単に行う方法

結構繁盛してるんだけど、お金が残らないなあ。
休まずがむしゃらに働いているが、本当は、どれだけ働けばいいのだろうか。

そんなことを感じた経験はありませんか？

勘に頼った経営をしている限り、お店は大きくなりません。
心も体も休まりません。

利益計画は、自分がどれだけ働けば良いのかを知る目安になるものです。
エクセルを使って簡単にできます。

<月次利益計画の作成>

ざっとした手順は、次の①から③のとおりです。

- ① まず、その月の目標粗利益(MQ)を設定する(先に年間目標MQを設定しておくが良い)。
- ② 次に、その月の予想経費を設定する(F)
- ③ $MQ - F =$ その月の目標利益(G)を出す。

これを図に表すと、こうなります。

売上高 P Q	材料費 V Q	
	粗利益 MQ	諸経費 F
		利益 G

粗利益とは、表のとおり、売上高－材料費(＝変動費)です。

予想経費は、社員・アルバイトの人件費、水道光熱費、家賃、衛生費、借入金利息、減価償却費(1年分を12で割った金額)等のすべての経費を含めます。
人件費、家賃、利息、減価償却費はほぼ正確につかめます。その他の経費も過去の数字を参考にすれば、おおよその数字は出せると思います。

個人経営の場合は、Gから自分の生活費や税金、健康保険、年金等を支払います。会社であれば、Gから税金を支払います(だいたい40%)ので、それも加味して目標を設定します。

これで、月次利益計画の作成は完了です。

<日別利益管理を簡単に行う>

ここまではわかった。でも、ちょっと待って。
日別の利益管理なんか難しそうできないよ。とおっしゃる方がいるかもしれません。
でも、それほど難しくはありません。
目標に対してどれだけ達成できているのか、簡単な方法でチェックするだけです。

経費の予想額は、通常はそれほど実績とは相違しないと思います。であれば、粗利益（MQ）をしっかりと把握するだけで、ある程度管理できますよね。

つまり、先ほどの①だけを使って、日別の利益管理を行えば良いということになります。

たとえば、目標MQを今月は500万円とします。MQとは粗利益のことでしたね。
20日まで営業した時点で実際のMQが275万円だったとすると、達成率は55%ですね。
ちょっと足りない。さあ、あと10日で残り45%をどうするか考えるわけです。単純に割っても、1日23万円ずつMQを出さなければなりません。

どうMQを稼いでいくか。これを考えてみます。

Aを20、Bを30、Cを50売れば、MQが23万円になるとします（メニュー数はもっと多いよ、と言われるかもしれませんが、ここでは単純化して考えます）。

であれば、その日の目標は、売上高ではなく、それぞれの出食数になります。これを従業員全員が意識して、お客様におすすめするとか、おすすめメニューに加えるなどしていきます。

こういうことなどを、残りの10日間でやっていき、目標MQに到達するよう工夫します。
MQを目標にしているので、こんな戦略的な経営ができるのです。

そして、1か月終わった時点で、目標と実績を対比し、検討します。
日報をエクセルで作成すれば、経費の集計も簡単にできますよね。

いかがですか？こうすることで、経営が目に見えるものになります。
従業員も、ただ漠然と接客するのではなく、経営を意識するようになります。

もちろん、日別利益計画と管理はもっと細かく行うこともできます。
しかし、小規模店や個人経営のお店では、おおざっぱでも、状況を的確に捉えることの方が重要です（細かすぎると嫌になりますし。。。）。慣れたら、少しずつ細かく管理していけばいいのです。

ぜひ、お試し下さい。