## 数字で見る業態戦略シート

儲かる業態とは？ ＝ 業態力がある／儲かるしくみがある／明確な強みがある／コンセプトが確立されている ＝ 利回りが良い ↑ FCロイヤルティの対価

利回り ＝ 利益／投資（ROI） ＝ 回収率

×1坪あたり売上
×1席あたり売上
⇒ これらは効率の問題であり必ずしも収益性と比例しているとは限らない

利益／投資
- 収益性（利益率）
- 安全性（財務基盤の安全度）
- 生産性（資産や人の効率性）

＝ ↑（売上）／↓投資 × ↑利益／↑（売上）　＊矢印は努力の方向

＝ 回転率 × 利益率

投資…建物、構築物（厨房設備、イス、テーブル、レジ…）、保証金、土地…

利益
- 経費…原価、人件費、家賃、リース料、水光熱費、通信費、消耗品費、販促費、ロイヤルティ、雑費…（減価償却費、支払利息…）
  - FLコスト（60%以内）（10%以内）
  - FLRコスト（70%以内）
- 売上 ＝ 客数 × 客単価
  - 客数 ＝ 新規客 ＋（固定客 × リピート率）　①②③④
  - 客単価 ＝ 1アイテムあたりの平均単価 ⑤ × お客様1人あたりの平均注文数 ⑥

儲かる業態 ＝ 利回りが高い 最低20%以上 →40%以上はボロ儲け

＝

〔客数〕新規客＋（既存客×リピート率）　×　〔客単価〕1アイテムあたりの平均単価＋お客様1人あたりの平均注文数
売上

〈お店の投資額　合計〉

×

利益：売上 － 原価＋人件費＋家賃＋その他経費

〔客数〕新規客＋（既存客×リピート率）　×　〔客単価〕1アイテムあたりの平均単価＋お客様1人あたりの平均注文数
売上