

飲食店経営者 様

来店客の足跡から  
「儲かる仕組み」を作る方法  
- レジデータ収集・活用の仕組み -

何をどうすれば、「儲かる仕組み」が作れるか？

## 【来店客が教えてくれるお店の「強さ」と「弱点」】

- Q1 どのようなお客様が来店しているか？  
ファミリー、グループ、カップル、一人で
- Q2 どのようなメニューをオーダーしています？  
売れているメニュー、数は出ないが毎日売れているメニュー
- Q3 広告・イベントの集客効果は上がっていますか？  
チラシの折込、キャンペーン、フェア  
近くの小学校の運動会、忘・新年会



レジ・データを社長のパソコンに集めて活用

## 【レジ・データの活用のポイントは？】

レジデータを活用してメニュー作りに役立てています。

- ・時間帯別メニュー分析
- ・材料仕入の決定
- ・収益改善に向けた、客数・売上分析

店舗運営に必要なデータを収集・活用しています。

- ・勤怠シフトの決定
- ・イベント、集客チラシの作成に
- ・店舗収益改善に向けた、勤怠・経費・販促内容の分析

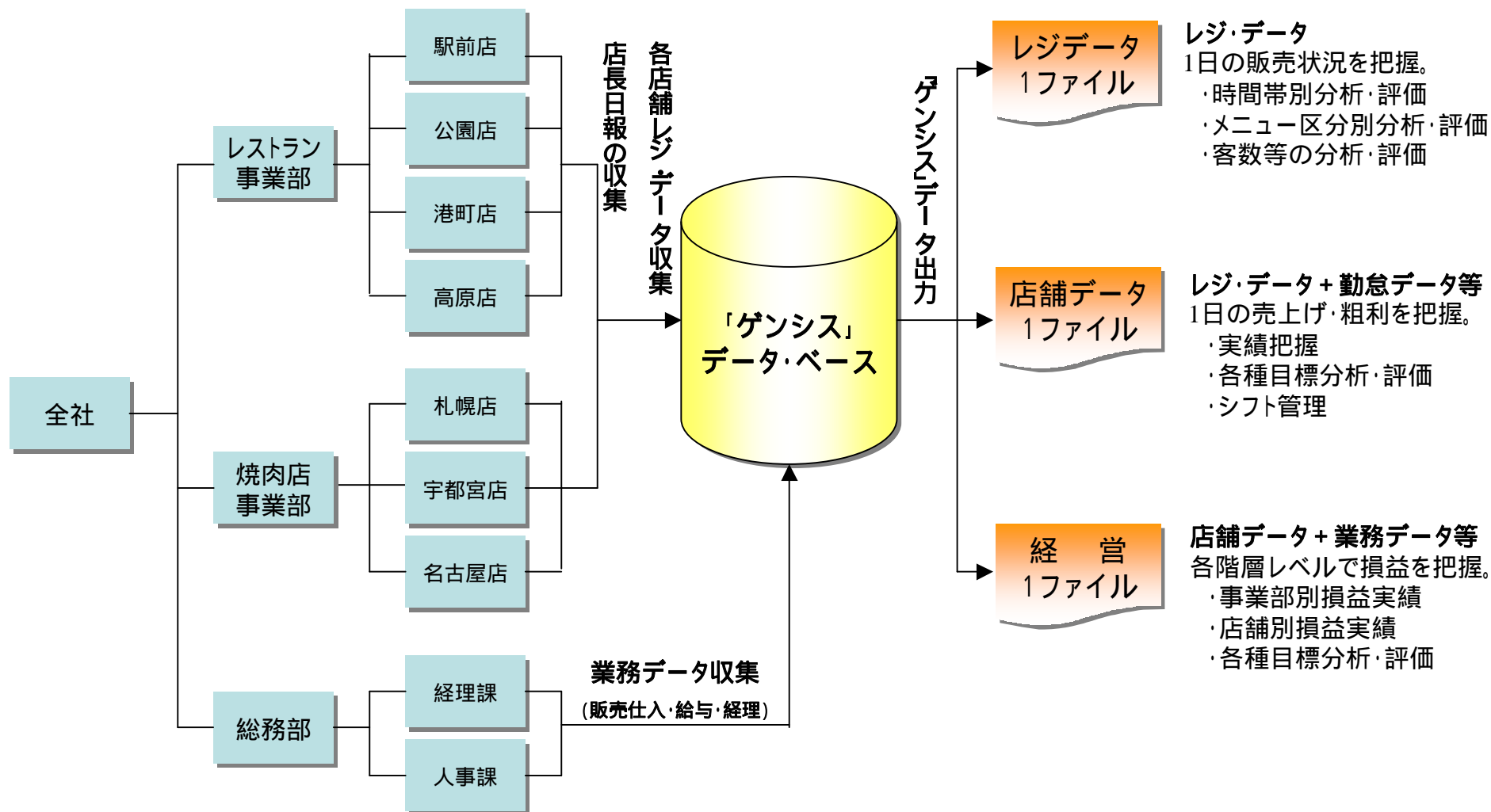
経営判断・意思決定に役立っています。

- ・戦略立案・推進の基礎データとして
- ・新店舗の企画のために
- ・業績把握から人事評価まで

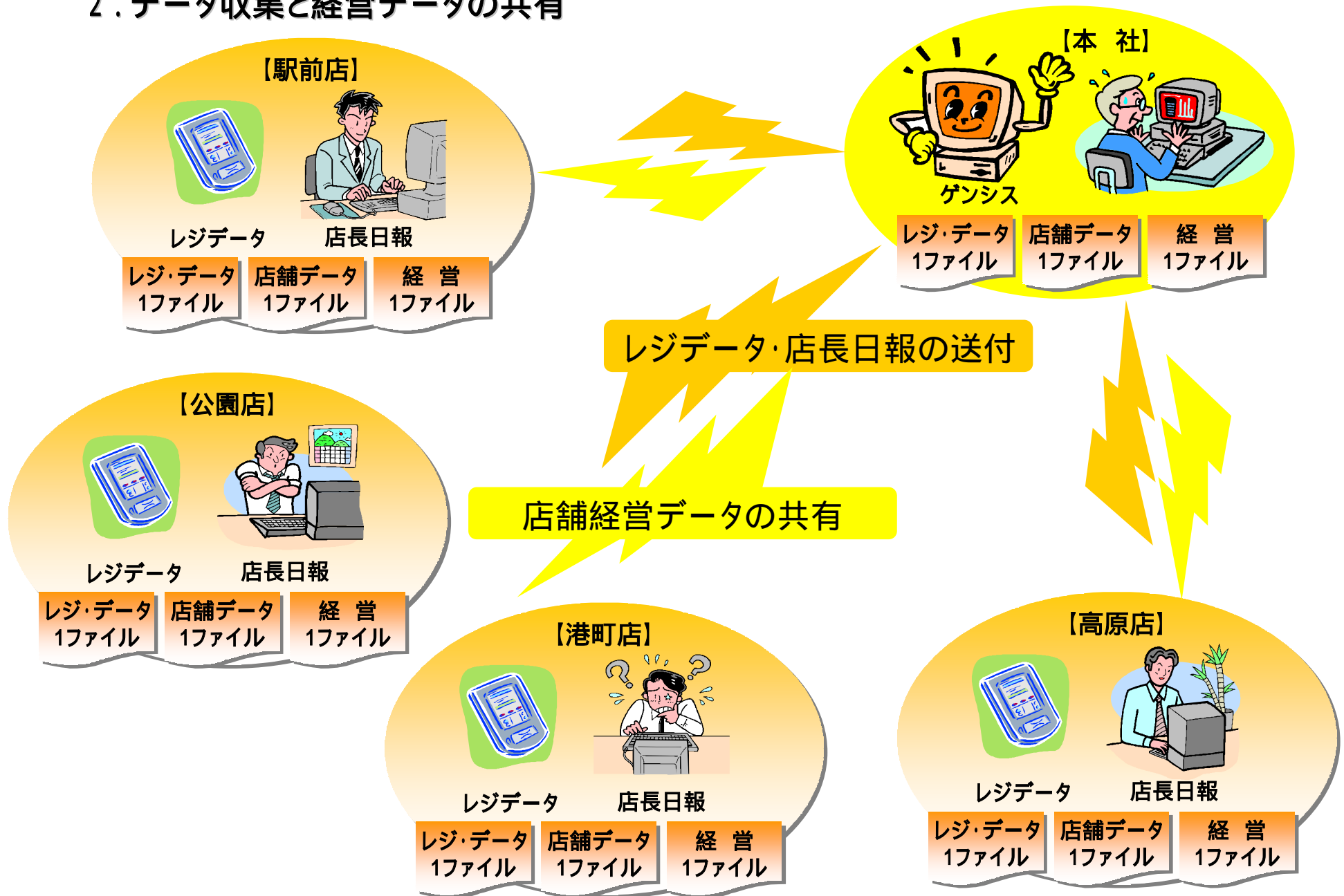
# 来店客の足跡から「儲かる仕組み」を作る方法。

「元気ができる経営システム」によるレジ・データの収集・活用法

## 1. システム概念図



## 2. データ収集と経営データの共有



# 【データの見やすさ、加工(並べ替え等)もデータ活用のポイント】

## <レジFデータ出力例>

1	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
2	店コード	店名	店コード	年	月	日	曜日	売上時間	時間	時間帯2	商品コード	共通コード	商品名	区分	商品区分名	数量	売上金額	客数	支払区分	顧客区分
147	1101	船橋店	27785	2003	9	1	月	2003/9/1 19:04	19	ディナー	04054	04054	Sビックランチ	04	刺身	1	1000	2	現金	家族
148	1101	船橋店	27785	2003	9	1	月	2003/9/1 19:04	19	ディナー	01007	01007	上カルビ	01	焼肉	2	4600	2	現金	会社員
149	1101	船橋店	27785	2003	9	1	月	2003/9/1 19:04	19	ディナー	17383	17383	ウーロン茶	07	ソフトD	1	300	2	現金	会社員
150	1101	船橋店	27785	2003	9	1	月	2003/9/1 19:04	19	ディナー	10192	10192	◎ライス◎	10	麵・飯・石焼	2	600	2	現金	会社員
151	1101	船橋店	27785	2003	9	1	月	2003/9/1 19:04	19	ディナー	07121	07121	キムチ	06	おつまみ	1	450	2	現金	会社員
152	1101	船橋店	27785	2003	9	1	月	2003/9/1 19:04	19	ディナー	12303	12303	小ジョッキ	12	ビール	2	900	2	現金	会社員
			27785	2003	9	1	月	2003/9/1 19:04	19	ディナー	05072	05072	ぼたて焼	04	刺身	2	1120	2	現金	会社員
			27785	2003	9	1	月	2003/9/1 19:04	19	ディナー	05074	05074	車えび焼	04	刺身	2	1800	2	現金	会社員
			27785	2003	9	1	月	2003/9/1 19:04	19	ディナー	08142	08142	サニーサラダ	08	サラダ	1	650	2	現金	会社員
			27785	2003	9	1	月	2003/9/1 19:04	19	ディナー	01004	01004	骨付カルビ	01	焼肉	1	2800	2	現金	会社員
			27785	2003	9	1	月	2003/9/1 19:04	19	ディナー	01005	01005	上ロース	01	焼肉	2	3200	2	現金	会社員
			27785	2003	9	1	月	2003/9/1 19:04	19	ディナー	04054	04054	レバー刺	04	刺身	1	1000	2	現金	会社員
			27785	2003	9	1	月	2003/9/1 19:04	19	ディナー	04058	04058	ユッケ刺	04	刺身	1	1500	2	現金	会社員
			27786	2003	9	1	月	2003/9/1 19:13	19	ディナー	07126	07126	キムチ盛合せ	06	おつまみ	1	900	3	現金	学生
			27786	2003	9	1	月	2003/9/1 19:13	19	ディナー	03036	03036	ハツ	03	ホルモン焼	1	750	3	現金	学生
			27786	2003	9	1	月	2003/9/1 19:13	19	ディナー	01006	01006	ロース	01	焼肉	1	1200	3	現金	学生
			27786	2003	9	1	月	2003/9/1 19:13	19	ディナー	99999	99999	合計	99	合計	1	11030	3	現金	学生
			27786	2003	9	1	月	2003/9/1 19:13	19	ディナー	17384	17384	オムライス	17	ソフトD	1	350	3	現金	学生
			27786	2003	9	1	月	2003/9/1 19:13	19	ディナー	10192									学生
			27786	2003	9	1	月	2003/9/1 19:13	19	ディナー	04058									学生
			27786	2003	9	1	月	2003/9/1 19:13	19	ディナー	08141									学生
			27786	2003	9	1	月	2003/9/1 19:13	19	ディナー	03034									学生

レジデータ項目
店名
年
月
日
曜日
週番号
オーダー時間
精算時間
滞留時間
時間帯1
時間帯2
商品名
商品区分
数量
売上金額
粗利金額
客数

レジデータを編集・加工して、メニュー単位にデータベース化しています。

項目の選択、並び替えで欲しいデータを取りだし、分析することができます。

- ・店舗別
- ・曜日別
- ・時間帯別
- ・メニュー区分別
- ・客数など

\*メニューごとに原価を設定することで、粗利益を捉え、分析できます。

# 【欲しいデータを自由に得られなければ、データ活用にはなりません！】

## <レジ1ファイル テンプレート例>

	A	B	C	D	E	F	G
1	年	2003					
2	月	9					
3	日	(すべて)					
4	曜日	(すべて)					
5	店名	船橋店					
6							
7	売上額計		時間帯				
8	区分コード	商品区分名	ランチ	アイドル	ディナー	ナイト	総計
9	01	焼肉	554467	486643	5493459	1112165	7646734
10	02	焼肉盛合せ	329548	420426	4818366	832748	6401088
11	03	ホルモン焼	100045	76870	946624	140897	1264436
12	04	刺身	138716	112545	1460944	334050	2046255
13	05	野菜焼	23193	13452	237774	38152	312571
14	06	おつまみ	72473	56930	745343	107457	982203
15	08	サラダ	45418	53210	575523	100106	774257
16	09	スープ	28533	23500	166519	37500	256052
17	10	麵・飯・石焼	141471	161528	1912519	333217	2548735
18	11	ランチ	2780840	74025			2854865
19	12	ビール	218128	110860	1391250	225072	1945310
20	13	ワイン	43000	36700	260860	21070	361630
21	14	焼酎・韓国酒	26668	36230	549202	109311	721411
22	15	日本酒・ウイスキー	4500	11100	122067	21130	158797
23	17	ソフトD	19486	40380	546941	104177	710984
24	18	デザート	119981	16700	138660	25250	300591
25	20	おすすめ他	88900	129430	887918	261970	1368218
26	(空白)	(空白)	7280	2520	23870	5040	38710
27	総計		4742647	1863049	20277839	3809312	30692847

商品区分別、時間帯別に  
売上金額を捉えた例です。

次のような切口からデータを取り出し、  
分析することができます。

- 年・月・日、曜日
- 店舗
- 項目(売上金額・客数・支払区分など)
- 商品区分など

メニュー(商品)ごとに  
数量・売上金額を捉えた例です。

欲しいデータを...  
年・月・日  
店舗  
商品区分の選択でとりだすことができます。

	A	B	C	D
1	年	2003		
2	月	9		
3	日	(すべて)		
4	店名	船橋店		
5	商品区分名	焼肉		
6				
7			データ	
8	商品コード	商品名	合計:数量	合計:売上金額
9	01001	特選ロース	39	263160
10	01002	特選ヒレ	25	167960
11	01003	特選カルビ	156	510345
12	01004	骨付カルビ	120	333480
13	01005	上ロース	156	247935
14	01006	ロース	194	232260
15	01007	上カルビ	432	983272
16	01008	カルビ	610	726600
17	01009	上タン塩	1111	2175216
18	01010	ネギタン塩	115	194735
19	01014	上ハラミ	588	1047870
20	01018	特上ハラミ	5	11000
21	01019	角切上ロース	1	2300
22	01042	ネギシオカルビ	74	88800
23	01045	リードボー	22	16276
24	01046	マツタケ串焼	198	450225
25	01052	上ヒレワサビ	1	5300
26	01057	ランプ焼	8	22400
27	01061	イチボ焼	14	37940
28	01062	ネギシオロース	19	22800
29	01063	ゴマシオカルビ	20	24000
30	01064	ゴマシオロース	12	14400
31	01459	送料	1	960
32	01470	アックスマキムチ	27	67500
33	総計		3948	7646734

# 【レジ・データを店舗運営、企業経営に活かす！】

## 2. 店舗データ活用例

### < 店舗データベース 項目一覧 >

項目名	キー	項目名	キー
1 客数		31 L/H予算F	
2 売上金額		32 L/H予算K	
3 食材費		33 L/H実績F	
4 食材廃棄額		34 L/H時間K	
5 粗利金額		35 予算比F	
6 販売経費		36 予算比K	
7 人件費		37 人時接客数	
8 社員		38 人時売上高	
9 アルバイト		39 店内配布	
10 店固定費		40 ポスティング	
11 店舗貢献利益		41 お礼状ハガキ郵送	
12 客数目標		42 イベント回数	
13 売上目標		43 宴会数	
14 前年客数		44 新規会員	
15 前年売上		45 サンクス発信枚数	
16 客数達成率		46 サンクス受信枚数	
17 客数前年比		47 アンケート件数	
18 売上達成率		48 アンケート点数	
19 売上前年比		49 営業日数	
20 客単価		50 坪数	
21 客単価前年比		51 席数	
22 労働時間社員予算			
23 労働時間バイト予算			
24 労働時間計予算			
25 労働時間社員実績			
26 労働時間バイト実績			
27 労働時間計実績			
28 予算比社員			
29 予算比バイト			
30 予算比計			

店舗データベース(左図)は、レジデータで捉えた客数・売上金額に、従来個別に収集管理していた各種データを加え作成されます。

作成されたデータをもとに色々な側面から問題点をとらえることが出来ます。

下図は選択した項目に対して、時間帯区分ごとにデータを捉えた例です。

### < 店舗データ テンプレート例 >

項目	キー	合計：ランチ	合計：アイドル	合計：ディナー	合計：ナイト	合計：合計
1 年		2003				
2 月		8				
3 日		(すべて)				
4 曜日		(すべて)				
5 店舗		1101:本店				
6						
7						
8						
9 01:客数	1	2,766	523	4,815	822	8,966
10 02:売上金額	1	5,506,162	2,218,793	25,722,823	5,216,285	38,664,063
11 04:食材廃棄額	2	0	0	0	0	0
12 05:粗利金額	1	5,506,162	2,218,793	25,722,823	5,216,285	38,664,063
13 06:販売経費	1	4,955,546	1,996,914	23,150,541	4,694,657	34,797,657
14 07: 人件費	2	3,840,000	2,010,000	4,460,000	2,300,000	12,610,000
15 08: 人件費社員	3	2,940,000	1,680,000	3,120,000	1,500,000	9,240,000
16 09: 人件費バイト	2	900,000	330,000	1,340,000	800,000	3,370,000
17 10: 店固定費	2	1,666,162	208,793	21,262,823	2,916,285	26,054,063
18 11:店舗貢献利益	1	550,616	221,879	2,572,282	521,629	3,866,406
19 12:客数目標	1	2,721	524	4,930	825	9,000
20 13:売上目標	1	5,925,000	2,387,000	27,676,000	5,612,000	41,600,000
21 14:前年客数	1	2,800	425	3,837	664	7,726
22 15:前年売上	1	4,942,969	1,819,669	20,564,060	3,817,454	31,144,152
23 16:客数達成率	1	99.4	99.8	99.7	99.6	99.6
24 17:客数前年比	1	96.6	123.1	128.1	123.8	116.0
25 18:売上達成率	1	92.9	93.0	92.9	92.9	92.9
26 19:売上前年比	1	3,978	17,072	4,581	5,485	4,444
27 20:客単価	1	2,035	4,242	5,234	6,346	4,312
28 21:客単価前年比	1	115.3	99.1	97.7	110.4	107.0
29 22:労働時間社員予算	1	490	280	520	250	1,540
30 23:労働時間バイト予算	1	900	330	1,340	800	3,370
31 24:労働時間計予算	1	1,390	610	1,860	1,050	4,910
32 25:労働時間社員実績	1	453	259	482	230	1,423
33 26:労働時間バイト実績	1	825	307	1,227	736	3,093
34 27:労働時間計実績	1	1,278	565	1,709	965	4,516
35 30:労働時間予算比計	1	91.9	92.6	91.9	91.9	92.0



データをグラフにするだけで見やすさが向上。課題の把握が一目でわかります。

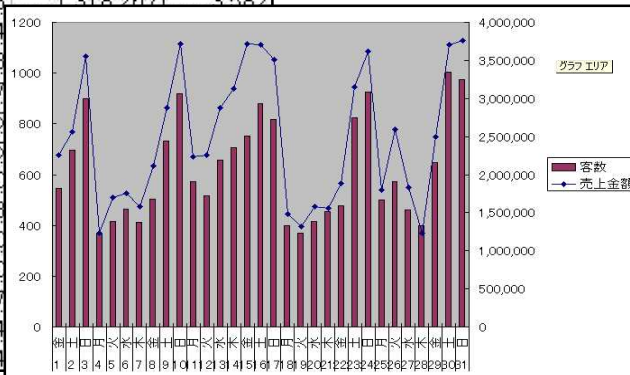
<店舗データ テンプレート例>

1	年	2003			
2	月	8			
3					
4	合計		項目		
5	日	曜日	客数	売上金額	客単価
6	1	金	547	2,255,834	4,124
7	2	土	698	2,558,823	3,666
8	3	日	898	3,549,933	3,953
9	4	月	369	1,234,350	3,345
10	5	火	415	1,705,175	4,109
11	6	水	465	1,759,651	3,784
12	7	木	411	1,580,050	3,844
13	8	金	505	2,110,310	4,179
14	9	土	731	2,876,821	3,935
15	10	日	918	3,716,474	4,048
16	11	月	572	2,234,094	3,906
17	12	火	516	2,259,389	4,379
18	13	水	656	2,881,058	4,392
19	14	木	707	3,131,658	4,430
20	15	金	753	3,715,514	4,934
21	16	土	879	3,700,515	4,210
22	17	日	817	3,509,253	4,295
23	18	月	398	1,482,378	3,725
24	19	火	368	1,318,267	3,582
25	20	水	414		
26	21	木	453		
27	22	金	477		
28	23	土	825		
29	24	日	925		
30	25	月	500		
31	26	火	573		
32	27	水	460		
33	28	木	400		
34	29	金	647		
35	30	土	1004		
36	31	日	974		

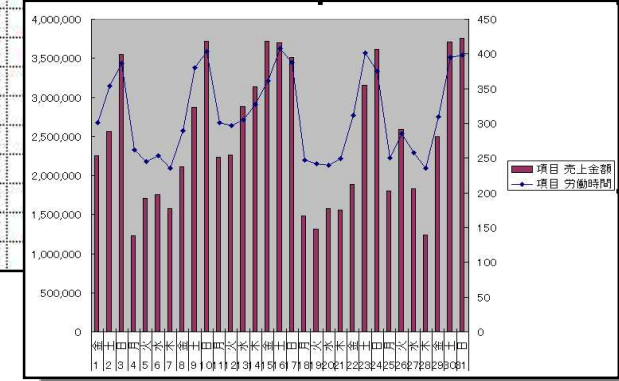
客数・売上金額を日別に捉えた例です。(左図)

売上金額に対する労働時間を捕らえた例です。(右図)

\*それぞれのデータから改善点を見つけ出すことができます。グラフ化することで視覚で訴えることもできます。



1	年	2003			
2	月	8			
3					
4	合計		項目		
5	日	曜日	売上金額	労働時間	人時売上額
6	1	金	2,255,834	302	7,482
7	2	土	2,558,823	354	7,239
8	3	日	3,549,933	387	9,173
9	4	月	1,234,350	263	4,702
10	5	火	1,705,175	245	6,960
11	6	水	1,759,651	254	6,928
12	7	木	1,580,050	236	6,695
13	8	金	2,110,310	289	7,302
14	9	土	2,876,821	380	7,571
15	10	日	3,716,474	404	9,199
16	11	月	2,234,094	302	7,410
17	12	火	2,259,389	297	7,620
18	13	水	2,881,058	305	9,446
19	14	木	3,131,658	327	9,577
20	15	金	3,715,514	361	10,292
21	16	土	3,700,515	408	9,081
22	17	日	3,509,253	388	9,056
23	18	月	1,482,378	248	5,989
24	19	火	1,318,267	242	5,459
25	20	水	1,580,114	240	6,584
26	21	木	1,556,335	250	6,238
27	22	金	1,884,378	312	6,049
28	23				
29	24				
30	25				
31	26				
32	27				
33	28				
34	29				
35	30				
36	31				



### 3. 経営1ファイル経営管理項目一覧

(1) 損益項目

NO	項目
1	売上
2	売上高
3	本支店へ売上
4	売上値引戻り
5	売上原価
6	期首棚卸高
7	商品仕入
8	本支店より仕入
9	期末棚卸高
10	粗利
11	販管費
12	人件費
13	役員報酬
14	給与手当
15	退職金
16	アルバイト給料
17	他人件費
18	一般管理費
19	広告宣伝費
20	水道光熱費
21	設備負担金
22	他販管費
23	営業利益
24	本部費
25	店舗貢献利益
26	営業外利益
27	営業外費用
28	経常利益
29	納税引当金
30	当期利益高

(2) 貸借項目

NO	項目
31	流動資産計
32	受取手形
33	売掛金
34	他流動資産
35	固定資産計
36	流動負債計
37	支払手形
38	買掛金
39	短期借入金
40	他流動負債
41	固定負債計
42	長期借入金
43	他固定負債
44	自己資本計
45	総資本

(3) 経営指標 - 1

46	前期売上高
47	前期経常利益
48	総資本経常利益率
49	総資本回転率
50	営業収入経常利益率
51	営業収入営業利益率
52	1株当り純利益高
53	支払金利率
54	自己資本構成比
55	インタレストガバレッジ
56	売上高増加率
57	経常利益増加率
58	総売上高総利益率

(3) 経営指標 - 2

No	項目
59	営業日数
60	平均日商
61	商品回転率
62	商品回転日数
63	利益分配率
64	労働分配率
65	一人当り売上高
66	人時売上高
67	労働生産性
68	原材料比率
69	人件費率
70	諸経費率
71	原材料人件費比率
72	体質
73	水道光熱費率
74	損益分岐点売上高比

(4) 人事項目

75	社員労働時間
76	バイト労働時間
77	バイト化比率金額
78	バイト化比率時間
79	フロア労働時間
80	キッチン労働時間
81	フロア比率時間
82	実労働時間
83	社員平均時給
84	バイト平均時給
85	一人当り平均時給

(5) 店舗運営項目

No	項目
86	来店客数計
87	ランチ客数
88	アイドル客数
89	ディナー客数
90	ナイト客数
91	レジ売上金額計
92	ランチ売上
93	アイドル売上
94	ディナー売上
95	ナイト売上
96	客単価平均
97	ランチ客単価
98	アイドル客単価
99	ディナー客単価
100	ナイト客単価
101	客席回転率平均
102	ランチ回転率
103	アイドル回転率
104	ディナー回転率
105	ナイト回転率
106	客席数
107	席数当り売上高
108	席数当り在庫高
109	席数当り粗利高
110	席数当り営業利益高
111	1日1席当り売上坪数
112	坪数
113	坪当り売上高
114	食材廃棄額
115	廃棄率

(6) 顧客満足項目

No	項目
116	チラシ配布店内
117	チラシ配布P
118	お礼状ハガキ郵送
119	イベント回数
120	宴会数
121	新規会員数
122	サンクス発信枚数
123	サンクス受信枚数
124	アンケート件数
125	アンケート点数

経営1ファイル項目一覧です。

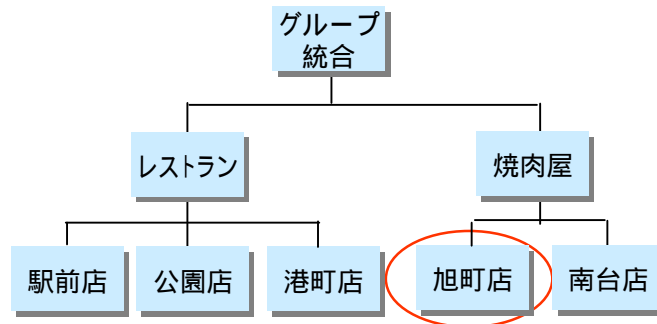
項目に沿って部門別にデータが作成されます。

部門ごとの強み・改善点を捉えることができます。

項目の追加・修正は自由に変更できます。

## < 経営1ファイルデータ出力例 >

	E	H	I	J	M	N	O
1	部:部名	項番:項目名	キー1	キー2	H15.08	H15.09	H15.10
2	0:全社	001:売上	1	1	76,778,889.	59,692,680.	59,372,008.
3	0:全社	003:粗利	1	1	36,450,759.	27,236,556.	28,509,973.
4	0:全社	004:販売費及び一般管理費	1	0	27,226,149.	24,046,805.	24,051,497.
5	損益	005: 人件費	1	1	16,360,600.	14,792,787.	15,105,314.
6		013: その他販管費	1	1	7,906,349.	6,747,618.	6,213,383.
7	0:全社	030:営業利益	1	1	9,224,610.	3,189,751.	4,458,476.
8	0:全社	033:経常利益	2	1	9,213,310.	3,178,451.	4,447,176.
9	0:全社	074:総売上高総利益率	1	1	47.5	45.6	48.
10	0:全社	088:人時生産性	1	1	2,963.	2,573.	2,602.
11	0:全社	091:8H当り社員数	2	1	76.9	66.1	68.5
12	0:全社	092:8H当りP社員数	2	1	53.6	43.	49.4
13	0:全社	093:総労働時間	1	1	12,304.	10,584.	10,959.
14	0:全社	094:P化比率(金額)	1	1	52.4	48.4	49.4
15	0:全社	095:P化比率(時間)	1	1	69.6	64.9	72.2
16	0:全社	104:損益分岐点売上高比率	2	1	74.7	88.3	84.4
17	0:全社	105:社員平均年齢	2	1	27.2	27.3	27.5
18	0:全社	107:客数	2	1	19,275.	15,868.	14,200.
19	0:全社	110:客単価	1	1	3,983.	3,762.	4,181.
20	課題	117:ランチ客数	2	1	5,475.	5,208.	4,219.
21		118:アイドル客数	2	1	1,245.	941.	905.
22		119:ディナー客数	2	1	10,541.	8,257.	7,685.
23	0:全社	120:ナイト客数	2	1	2,014.	1,462.	1,391.
24	0:全社	121:ランチ売上	2	1	10,282,965.	9,158,108.	7,791,006.
25	0:全社	122:アイドル売上	2	1	4,904,731.	3,781,109.	3,905,372.
26	0:全社	123:ディナー売上	2	1	51,189,395.	40,506,813.	39,562,212.
27	0:全社	124:ナイト売上	2	1	10,422,438.	7,793,139.	6,904,191.
28	0:全社	128:お礼状ハガキ郵送	2	1	270.	224.	230.
29	0:全社	129:イベント回数	2	1	0	510.	540.
30	0:全社	131:新規会員数	2	1	250.	163.	215.
31	0:全社	135:アンケート点数	2	1	67,983.	45,132.	57,206.



旭町店の損益・人事項目時間帯別客数・売上金額等を捉えた例です。

損益結果に対して自社の強み・改善点(課題)を捉えることができます。

色々な切口から欲しいデータを選択して、分析・加工することができます。

時間帯別客数・売上、及びお礼状ハガキなどの個別データはレジデータと店舗データから取込まれます。(再入力する必要はありません)



株式会社 情報システム研究所

---

〒020-0882 盛岡市住吉町12番3号  
TEL:019-606-1202 FAX:019-606-1203

---

<http://y-sks.jp>