

自動計算

事業概要

※チェーン店は、店舗別に記載して下さい。

※このシートでは新型コロナ感染拡大前の状況をお教え下さい。

企業名 店舗数 店 本社所在地

店舗名 店舗所在地 地上地下 階

業態 ウリ

主要メニュー 主要材料

席数 合計 0 席 (内訳) 席 席 テーブル席数 席 坪数 坪

立地・商圏の特徴



スタッフ	厨房	ホール	合計
社員			
PA			0
計	0	0	0

※PAは、1日の平均人数をお書き下さい。

時間帯別
来店数割合
と滞在時間

	来店数割合
ランチ前	%
ランチ	%
ランチ後	%
ディナー	%
夜間	%
合計	0 %

平均滞在時間
分
分
分
分
分

平均客単価

営業日数 日 営業時間 ~
ランチ 00:00~00:00

店舗営業での客観的な業績予測

1. 3密回避の運営をした場合、来店客を受け入れられる人数は何人ですか？ 人

2. 店舗営業での業績を「客観的」に予測して下さい。 ※欄外のチェックリストを参考に「客観的」に予測して下さい。

月営業日数 日

客数	客単価		予想売上		材料費比率	限界利益
	1日来店数	月間来店数	従来	現在・今後		
ランチ前				0		0
ランチ		0		0		0
ランチ後						0
ディナー				0		0
夜間				0		0
テイクアウト				0		0
デリバリー		0		0		0
合計	0	0		0		0

■客数マイナス要因

- 3密対策で受入れ人数が減る
- 感染を心配し来店を控える顧客がいる
- 団体や1組人数が減る

■客数プラス要因

- ピークタイムを避けた来店増加
- ライバル店減少や異業態からの顧客流入

■客単価マイナス要因

- 滞在時間が短くなる
- ドリンク数が減る

■客単価プラス要因

- 来店頻度が減る分単価UPにつながる

■材料費マイナス要因

- 来店数減少による歩留まり悪化（廃棄ロスの増加など）
- 仕入ロット縮小による単価UP

■材料費プラス要因

- 来店客に合わせたメニューの絞り込み等で、材料費低減

3. 経費削減の検討

※店舗別に検討ください。本社経費も同じフォームで別途検討ください。

勘定科目	年間金額	月間金額	コスト削減策	修正年額	修正月額	備考
役員報酬		0			0	
給与（社員）		0			0	
給与（PA）		0			0	
法定福利費		0			0	
福利厚生費		0			0	
広告宣伝費		0			0	
交際費		0			0	
旅費交通費		0			0	
通信費		0			0	
消耗品費		0			0	
修繕費		0			0	
水道光熱費		0			0	
図書費		0			0	
諸会費		0			0	
手数料		0			0	
車両費		0			0	
保険料		0			0	
減価償却費		0			0	
地代家賃		0			0	
租税公課		0			0	
雑費		0			0	
合計	0	0		0	0	

現在の店舗で、新たに創造すべき限界利益と売上拡大のアイデア

< 改善アイデア >

事業継続

現店舗で継続

来店売上UP

客数増加

- 新規来店増加
- 固定客を戻す
- 固定客の来店頻度UP
- 昼間の営業時間増加
- その他のアイデア

来店以外の
売上UP

- 画UP
- クラウド
- デリバリー
- 惣菜販売
- 付随シェフ
- 販売商品開発
- その他のアイデア

現店舗で
形態転換

- 昼食シフト
- 短時間・高回転モデル
- テイクアウト専門店
- デリバリー専門店
- その他のアイデア

移転し継続

新規業態開発で事業継続

新事業で事業継続



<アイデア評価> ※現在の店舗で、新たに創造すべき限界利益と売上拡大のアイデア

単位：円

アイデア	月間売上期待値			変動費比率の計算					限界 利益率	増加固定費		営業 利益額
	販売数	単価	売上	材料費	容器代	手数料	その他	比率合計		販促費	その他	
テイクアウト ランチパック			0						100%			0
テイクアウト ワインにあう おつまみ系パック			0						100%			0
食材販売			0						100%			0
デリバリー ランチパック			0						100%			0
			0						100%			0
			0						100%			0
合計	0		0									0

年12,000,000円

移転、または新規業態開発で事業を継続するアイデア

< 改善アイデア >

事業継続

現店舗で継続

移転し継続

現在の業態で移転

新業態で移転→下へ

新規業態開発

で事業継続

昼食モデル

仕立・高回転モデル

ダイクアウト専門店

フリー加盟店

キッチン・カフェモデル

キッチン・カーニバル

売場開発モデル

その他のアイデア

新事業で事業継続



<アイデア評価>

※移転、または新業態開発で事業を継続するアイデア

※1ビジネスユニットで計算

単位：千円

アイデア			投資										合計金額
			店舗	金額	設備	金額	その他	金額	営業利益額				
月間売上期待値			変動費比率の計算					限界	固定費				営業利益額
販売数	単価	売上	材料費	容器代	手数料	その他	比率合計	利益率	販促費	家賃	人件費	その他	
		0					0%	100%					0

アイデア			投資										合計金額
			店舗	金額	設備	金額	その他	金額	営業利益額				
月間売上期待値			変動費比率の計算					限界	固定費				営業利益額
販売数	単価	売上	材料費	容器代	手数料	その他	比率合計	利益率	販促費	家賃	人件費	その他	
		0					0%	100%					0

業務フローと建設ミエルカクラウドの機能

		代表者	代理人	総務	施工担当	仕入先 外注先	顧客
新規顧客開拓	新規アプローチ						
	基本契約締結						
	口座開設						
引き合い	設計図書・仕様書確認	●	←				●引合
	現地確認		●				
	相違確認・調整	●	←				●回答
見積書提出	見積書提出						
	・材・外・労 利益						
	見積書作成		●				
	見積承認						●確認
		●共有	●共有	→	●保管		
受注	発注書受領	●	←				●発注
	・内容確認・調整						
	受注確定	●	→	●	→	●保管	
実行予算	施工方法の工夫		●				
	仕入・外注の工夫		●				
	人件費の工夫		●				
	経費の工夫		●				
	実行予算：承認・確定	●	←	●	→	●保管	



データ流用

