

ケース（数値情報から2店舗を比較し、実態を類推するもの）

● どちらが良いお店？

貴方は地元にある取引先の飲食店（イタリアン）の担当を引継ぐことになりました。
以下の情報で、A・B店がどのような店なのか？を類推してみてください。



【着眼のヒント】

- ・ 商売の規模から診る （1日当たりの売上 → 客単価×客数、メニューと客層…）
- ・ 原価率から診る （原価率の差はなに？ → メニュー構成や提供方法…）
- ・ 減価償却費から診る （償却資産とは何か？ ≡ 投資 → 借入金の有無…）
- ・ 人の観点から診る （従業員数やその確保、代替手法…） 等

どのようなお店を想像できたか？

仮に自分が経営するのなら…？

着眼した ポイント	A店	B店
	・	・
	・	・
	・	・
	・	・
	・	・
	・	・
課題※	・	・

※課題については、「自分が経営するとなったら、心配になると思う点」を挙げてください。

【グループ検討】 どちらの店舗を経営（承継）するのが良いと考えますか。

発表時は、① A・Bの特徴とどのような店舗を想像したか？② どちらのお店を経営するか、その理由や課題

A店

売上高 12,000千円
原価率 25%
減価償却費 100千円
利益 2,000千円

- ・月商1,000千円（250千円/週、40千円/日）…年商を月商や日商にすると客層などが想像しやすくなります。
- ・例えば、単価は1,000円とすれば、1日40人の来客となります。5,000円なら4組8名となります。
- ・客単価によって店構えも変わり、客単価1,000円の場合には、ランチ中心でお店を回すことが重要になりそうです。
- ・原価率がやや低めなので、①メニューがパスタやピザ中心でメニューも限られているか、②予約制で材料ロスの少ないお店・お酒がよく飲まれる店ということも考えられます。
- ・減価償却費が少ないのは、新たな設備投資はしていないことになるので、店舗が古く、業歴も長い可能性があります。
- ・夫婦+パート1名体制、法人というよりも個人事業主の青色申告書の決算かもしれません。

B店

売上高 60,000千円
原価率 37%
減価償却費 3,000千円
利益 ▲1,000千円

- ・月5,000千円（1,250千円/週、200千円/日）と人気店です。A店と対照的なお店が想像できそうです。
- ・イタリアンレストランのフランチャイズチェーンか、高級食材を使った高客単価の可能性もあります。単価が高くなれば、顧客のレストラン滞在時間は、長く落ち着いた店舗が想像できます。
- ・原価率はやや高めで、“こだわりの食材”を使っているとすれば、原価が高い or 売価が安い?という仮説も考えられます。
- ・減価償却費があるため、店舗改装後かな?と考えると、借入金調達?自己資本?資金繰り?（運転資金不要業種）
- ・キッチン3名+ホール3~4名?（従業員の問題も?）
- ・原価率が高いので、ここが問題。お客様はついているので、改善をどうするか?

原価率

業績によって
同じ原価率も
良くも悪くも見えます

	高い	低い
事業性 評価	こだわりの食材 食材の高騰	ロスが少なく効率的 仕入がうまい 看板メニュー
再生 支援	こだわりすぎ 材料ロスが多い	安価な材料 メニューが少ない