

PAPPARE NAPOLI 品川店

原価率表

2020年1月

	前月棚卸高	当月仕入	当月在庫	当月使用額	純売上	原価率	
フード	266,102	1,543,053	313065	1,496,090	5542503	27.0%	
ドリンク	471,989	469,860	407804	534,045	2086420	25.6%	
合計	738,091	2,012,913	720869	2,030,135	7628923	26.6%	

食料仕入			飲料仕入			販売促進費			消耗品費		
CD	取引先名	金額	CD	取引先名	金額	CD	取引先名	金額	CD	取引先名	金額
1	2003 (有)GOODMEAT	50,265	2010 高瀬物産(株)	14,742	1508 富士セロックス	1,500	2010 高瀬物産(株)	15,441			
2	2010 高瀬物産(株)	30,474	2015 (株)ユーロトレーディングリミテド	36,250	3004 K&Cファクトリー	9,167	2049 (株)ユニマツライフ	27,400			
3	2015 (株)ユーロトレーディングリミテド	188,731	2018 効ナシ販売(株)	2,392	3032 エビソル	20,080	2092 (株)TATSUMI	7,395			
4	2017 (株)東京めいらく	3,110	2022 (株)マック・フーズ	0	6006 ぐるなび	10,000	2130 三本コーヒー(株)	1,000			
5	2018 効ナシ販売(株)	79,055	2023 (株)榎本	255,190	6009 スターツ出版	104,150	2154 (株)日商物産	4,350			
6	2022 (株)マック・フーズ	32,160	2058 ジェノスグループ(株)	15,291	6013 カカコム	56,900	2159 (株)セブンユニフォーム	25,800			
7	2023 (株)榎本	30,285	2090 (株)つま正 中央市場物産(8,760	6032 バリューワン	656	2185 (株)ピー・ディー・シー	0			
8	2062 (株)デリック	123,480	2092 (株)TATSUMI	7,515	6051 ミリオネット	2,858	2234 尾家産業(株)	600			
9	2069 エスフーズ(株)	26,000	2130 三本コーヒー(株)	0	6105 一休	54,940	2238 中央クリーンエイト 販売(株)	9,100			
10	2090 (株)つま正 中央市場物産(179,329	2145 大栄産業(株)	0	6235 リクルート(非)	1,370	2272 ルカート(株)	0			
11	2092 (株)TATSUMI	182,837	2182 (株)海老正 受注センター	0	6236 リクルート	18,000	2310 泰平商事【新】	1,600			
12	2093 (株)久松商店	7,196	2234 尾家産業(株)	480	9910 デザインチーム振替	820	6050 マルエー(アスカル担当販売店)	20,807			
13	2107 (株)ウインファーム	13,860	2274 シーズンワイン合同会社	11,760	9999 その他	0	6052 モビメント	38,867			
14	2110 (株)フードファッション	15,122	2284 アルコトレ	117,480			6064 アールエスエス	12,000			
15	2116 (株)リマ・バスタ	6,936					6144 花王プロフェッショナル・サービス	0			
16	2130 三本コーヒー(株)	39,440					6223 中部衛生検査センター	0			
17	2160 海老光(株)	87,169					9900 店舗小口	8,873			
18	2174 NHジャパンフード(株) 戸田事	145,842									
19	2182 (株)海老正 受注センター	21,750									
20	2234 尾家産業(株)	5,221									
21	2275 (株)柚屋	95,060									
22	2291 亀屋食品株式会社	90,013									
23	2310 泰平商事【新】	86,553									
24	3030 Fishpacking	3,165									
25	9990 運賃諸掛	0									
26											
27											
28											
29											
30											
31											
32											
33											
34											
35											
36											
37											
38											
39											
40											
41											
42											
43											
44											
45											
46											
47											
48											
49											
50	その他	0	その他	0	その他	0	その他	0			
計 税抜価格		1,543,053	計 税抜価格	469,860	計 税抜価格	280,441	計 税抜価格	173,233			

フード	予算比率	26.1 %	実績比率	27 %
仕入れ原価19%に対して、20.1%84,640円の突出。棚卸後も予算に対して0.9%49,882円の突出。				
ドリンク	予算比率	23.8 %	実績比率	25.6 %
仕入れ原価6.5%に対し、6.1%で予算内。棚卸後は予算23.8%に対して1.8%37,555円の突出。仕入れは少なかったが、前月棚が多かったため、棚卸の差額分で突出となった。				
人件費	予算比率	39.8 %	実績比率	38.2 %
予算内				
消耗品	予算比率	2.3 %	実績比率	2.3 %
予算内				
光熱費	予算比率	390000 円	実績比率	345995 円
予算内				
販促費	予算比率	70000 %	実績比率	280441 %
予算に対して210,441円の突出。オズ104,150円、一休54,940円、食べログ56,900円215,990円の使用。予約獲得に繋がっている為、他の経費で調整していく。				

■カテゴリーシェア ランチ出数

メニュー名称	数量	シェア	一日皿数
アンガス牛サラダ	334	15.3%	10.8
週替わりサラダ	84	3.8%	2.7
(休)アンガス牛サラダ	24	1.1%	0.8
サラダランチ合計	442	20.2%	14.3
今月のピッツァ	43	2.0%	1.4
週替わりピッツァ ロッソ	68	3.1%	2.2
週替わりピッツァ ピアノ	68	3.1%	2.2
ピッツァベスカトーラ	36	1.6%	1.2
マルゲリータ	112	5.1%	3.6
オルトラーナ	3	0.1%	0.1
自家製ソーセージとスモークチーズ	25	1.1%	0.8
メタ	50	2.3%	1.6
		0.0%	0.0
ピッツァランチ	405	18.5%	13.1
今月のパスタ	86	3.9%	2.8
週替わりオイル	154	7.1%	5.0
週替わりトマト	214	9.8%	6.9
週替わりクリーム	180	8.2%	5.8
ウニのレモンクリーム	51	2.3%	1.6
キノコのボロネーゼ	106	4.9%	3.4
貝類のフルッティマール	43	2.0%	1.4
(休)本日パスタ	28	1.3%	0.9
肉ランチ	196	9.0%	6.3
パスタランチ	1058	48.4%	34.1
ラザニアランチ	178	8.2%	5.7
カルネパッパーレ	8	0.4%	0.3
ドルチェパッパーレ	0	0.0%	0.0
アンティパストパッパーレ	0	0.0%	0.0
ホリデーランチ	66	3.0%	2.1
一休ランチ	27	1.2%	0.9
休日コース	101	4.6%	3.3
ランチ合計	2,184	100.0%	70.5

ディナー出数

メニュー名称	数量	シェア	一日皿数
オリーブとセミドライトマトのマリネ	9	0.6%	0.3
自家製ピクルス	25	1.6%	0.8
自家製グリッシーニの生ハム巻き(1本)	2	0.1%	0.1
生ハム	33	2.1%	1.1
サラミ	6	0.4%	0.2
本日のチーズ	8	0.5%	0.3
チーズの盛り合わせ	32	2.0%	1.0
ウニとイクラのパンナコッタ	12	0.8%	0.4
前菜盛り合わせ M	42	2.7%	1.4
前菜盛り合わせ L	13	0.8%	0.4
イタリア産生ハムとサラミの盛り合わせ	10	0.6%	0.3
自家製ソーセージのオープン焼き	33	2.1%	1.1
カプレーゼ	18	1.1%	0.6
リコッタチーズと有機栽培ベビーリーフのサラダ	20	1.3%	0.6
ルッコラとラスパデュラチーズのサラダ	14	0.9%	0.5
いろいろ野菜のミックスサラダ	54	3.4%	1.7
ナポリの肉屋さん風 もつの煮込み	22	1.4%	0.7
スカモルツァフミカータとトレビスのソテー	1	0.1%	0.0
自家製パンの盛り合わせ	0	0.0%	0.0
前菜合計	354	22.6%	11.4
フリッター	0	0.0%	0.0
フロッキーのアンチョビソテー	0	0.0%	0.0
サーモンマリネ	0	0.0%	0.0
マグロのカルパッチョ	62	4.0%	2.0
イナダのカルパッチョ	0	0.0%	0.0
サワラのカルパッチョ	0	0.0%	0.0
カルパッチョ盛り合わせ	7	0.4%	0.2
コウイカとグリーンピースのトマト煮	0	0.0%	0.0
アヒージョ	29	1.9%	0.9
オススメ合計	98	22.6%	5.3
ラスパデュラロツソ	21	1.3%	0.7
マルゲリータ	72	4.6%	2.3
マリナーラ	1	0.1%	0.0
マルゲリータDOC	19	1.2%	0.6
シチリアーナ	3	0.2%	0.1
ロマーナ	5	0.3%	0.2
ディアボラ	12	0.8%	0.4
ラザーニャ	5	0.3%	0.2
カプリチョーザ	3	0.2%	0.1
ラスパデュラ ピアンカ	7	0.0%	0.0
プロシュート エ ルッコラ	4	0.0%	0.0
クワトロフォルマッジ	18	0.4%	0.2
ウォーバ エ リコッタ	6	0.3%	0.1
ペスカトーラ	1	1.1%	0.6
フーモ	1	0.4%	0.2
オルトラーナ ピアンカ	2	0.1%	0.0
メタ	85	0.1%	0.0
ピッツァ合計	265	19.6%	4.4

メニュー名称	数量	シェア	一日皿数
完熟トマトとバジリコのスパゲッティ	32	2.0%	1.0
アサリとムール貝のカサレッチェ	16.5	1.1%	0.5
牛ほほ肉のナポリ風パッकेリ	35	2.2%	1.1
ズッキーニとカラスミのニョケッティサルデ	13	0.8%	0.4
濃厚卵のクラシックカルボナーラ	24	1.5%	0.8
4種チーズのペンネ	20	1.3%	0.6
ウニと小ヤリイカのペペロンチーノ	25	1.6%	0.8
	0	0.0%	0.0
パスタ合計	165.5	10.6%	2.3
イタリア産牛ハラムのタリアータ	21	1.3%	0.7
おいも豚肩ロースのオープン焼き	11	0.7%	0.4
岩手県産清流若鶏のディアボラ 半身	15	1.0%	0.5
岩手県産清流若鶏のディアボラ 一羽	6	0.4%	0.2
本日鮮魚のアクアパッツァ	11	0.7%	0.4
	4	0.3%	0.1
メイン合計	68	2.7%	1.4
ティラミス	37	2.4%	1.2
バナナコッタ	18	1.1%	0.6
カプリ風チョコレートケーキ	21	1.3%	0.7
ジェラート&ソルベ	12	0.8%	0.4
デザート盛り合わせ	9	0.6%	0.3
シェフのオースメダルチェ	12	0.8%	0.4
アフフォガート	10	0.6%	0.3
	0	0.0%	0.0
ドルチェ合計	119	7.6%	3.8
トリュフのピッツァ	42	2.7%	1.4
	0	0.0%	0.0
	0	0.0%	0.0
	0	0.0%	0.0
	0	0.0%	0.0
	0	0.0%	0.0
	0	0.0%	0.0
	0	0.0%	0.0
	0	0.0%	0.0
	0	0.0%	0.0
フェア合計	42	2.7%	1.4
4900円コース	228	14.6%	7.4
5500円コース	181	11.6%	5.8
6000円コース	6	0.4%	0.2
	0	0.0%	0.0
コース合計	415	26.5%	13.4
ディナー合計	1566	100.0%	50.5

3	ピッツア内シェア	
4	13.60%	
0	(メタ 85食中36)	
0	1位 マルゲリー	
0	23.40%	

相対原価実績

FOOD総売上	5,576,069	FOOD総原価	1,415,729	原価率	25.39%	FOOD基準値	28.00%	-2.61%
DRINK総売上	0	DRINK総原価	0	原価率	#DIV/0!	DRINK基準値	22.00%	#DIV/0!
合計	5,576,069		1,415,729	TOTAL原価率	25.39%	TOTAL基準値	25.50%	-0.11%

フード内訳

ランチ原価率

FOOD総売上	2,586,574	FOOD総原価	708,999	原価率	27.41%
---------	-----------	---------	---------	-----	--------

ディナー原価率

FOOD総売上	2,989,495	FOOD総原価	706,730	原価率	23.64%
---------	-----------	---------	---------	-----	--------

■PAPPARE NPOLI

ランチ

●売上対比・日商平均対比				●平日・休日客単価				●平日・休日売上客数差異									
売上				売上				実績		予算		予算差異					
当月実績	2,677,430	2,246	1,192	平日	2,050,409	1,872	1,095	売上平均	客数平均	売上平均	客数平均	売上	客数				
予算累計	2,725,250	2,285	1,193	休日	627,021	374	1,677	107,916	99	104,500	95	3,416	3				
昨日実績	3,027,219	2,496	1,213					78,378	47	92,469	60	-14,091	-8				
昨年実績	2,495,723	2,079	1,200	予算平日	1,985,500	1,805	1,100	実績		昨日		昨日差異					
予算対比	98.2%	98.3%	100.0%	予算休日	739,750	480	1,541	売上平均	客数平均	売上平均	客数平均	売上	客数				
昨日対比	88.4%	90.0%	98.3%	昨日平日	2,239,552	2,030	1,103	107,916	99	106,645	97	1,271	1				
昨年対比	107.3%	108.0%	99.3%	昨日休日	787,667	466	1,690	78,378	47	87,519	52	-9,141	-5				
日商平均	99,164	83	1,192					実績		昨年		昨年差異					
予算平均	100,935	85	1,193	昨日	2,239,552	2,030	1,103	売上平均	客数平均	売上平均	客数平均	売上	客数				
先月平均	100,907	83	1,213	昨日	787,667	466	1,690	107,916	99	100,480	91	7,436	7				
昨年平均	92,434	77	1,200	昨年平日	1,909,126	1,735	1,100	78,378	47	73,325	43	5,053	3				
昨年	92,434	77	1,200	昨年休日	586,597	344	1,705	78,378	47	73,325	43	5,053	3				

実績	売上	人数	予算	売上	人数	昨日	売上	人数	昨年	売上	人数	売上予算差異	人数	売上昨日差異	人数	売上昨年差異	人数
月	98,629	81	月	104,500	95	月	84,962	78	月	95,951	81	-5,871	-14	13,667	3	2,679	1
火	104,591	97	火	104,500	95	火	112,622	102	火	102,870	95	91	2	-8,031	-5	1,721	2
水	112,364	101	水	104,500	95	水	105,715	97	水	98,203	94	7,864	6	6,649	5	14,161	7
木	97,592	90	木	104,500	95	木	117,770	107	木	104,895	93	-6,908	-5	-20,178	-16	-7,303	-3
金	118,696	108	金	104,500	95	金	117,579	104	金	92,972	82	14,196	13	1,117	4	25,724	26
土	72,444	45	土	90,750	55	土	88,096	52	土	71,071	41	-18,306	-10	-15,652	-7	1,373	4
日	86,722	52	日	90,750	55	日	87,056	52	日	77,293	45	-4,028	-3	-334	-0	9,429	29

ディナー													
●売上げ対比・日商平均対比				●平日・休日客単価				●平日・休日売上客数差異					
売上				売上				実績		予算		予算差異	
当月実績	5,017,704	1,184	4,238	平日	4,018,703	936	4,293	売上平均	客数平均	売上平均	客数平均	売上	客数
予算累計	5,020,000	1,180	4,254	休日	999,001	248	4,028	211,511	49	219,526	51	-8,016	-2
昨日実績	7,642,784	1,699	4,498	昨日	4,171,000	970	4,300	124,875	31	106,125	26	18,750	5
昨年実績	4,338,399	977	4,441	昨日	849,000	210	4,043	実績		昨日		昨日差異	
予算対比	100.0%	100.3%	99.6%	昨日	4,171,000	970	4,300	売上平均	客数平均	売上平均	客数平均	売上	客数
昨日対比	65.7%	69.7%	94.2%	昨日	849,000	210	4,043	211,511	49	285,257	62	-73,746	-17
昨年対比	115.7%	121.2%	95.4%	昨日	5,990,395	1,311	4,569	124,875	31	183,599	43	-58,724	-15
日商平均	185,841	44	4,238	昨日	5,990,395	1,311	4,569	実績		昨年		昨年差異	
予算平均	185,926	44	4,254	昨日	1,652,389	388	4,259	売上平均	客数平均	売上平均	客数平均	売上	客数
先月平均	254,759	57	4,498	昨日	1,652,389	388	4,259	211,511	49	187,607	41	23,904	6
昨年平均	160,681	36	4,441	昨日	3,564,535	785	4,541	124,875	31	96,733	24	28,142	7
昨日	160,681	36	昨日	3,564,535	785	昨日	4,541	124,875	31	96,733	24	28,142	7

実績	売上	人数	予算	売上	人数	昨日	売上	人数	昨年	売上	人数	売上	予算差	人数	売上	昨年差	人数
月	127,488	30	月	129,000	30	月	171,596	39	月	54,998	15	-1,512	-1	-44,108	-10	72,490	15
火	151,228	34	火	150,500	35	火	241,868	51	火	138,733	30	728	-1	-90,641	-17	12,495	4
水	221,279	48	水	236,500	55	水	332,281	70	水	256,539	49	-15,221	-7	-111,002	-21	-35,260	-1
木	199,763	48	木	215,000	50	木	332,185	75	木	174,147	40	-15,237	-2	-132,422	-27	25,616	8
金	328,656	80	金	344,000	80	金	376,769	84	金	284,340	68	-15,344	0	-48,113	-4	44,316	12
土	144,056	34	土	120,000	30	土	185,871	43	土	109,171	26	24,056	4	-41,815	-10	34,886	8
日	109,275	31	日	80,000	20	日	181,781	43	日	88,897	23	29,275	11	-72,506	-12	20,378	8

●売上上げ対比・日商平均対比				●平日・休日客単価				●平日・休日売上客数差異							
売上				売上				実績				予算			
当月実績	7,695,134	3,430	2,243	平日	6,069,112	2,808	2,161	売上平均	客数平均	売上平均	客数平均	売上	客数		
予算累計	7,745,250	3,465	2,235	休日	1,626,022	622	2,614	319,427	148	324,026	146	-4,599	-2		
昨日実績	10,670,003	4,195	2,544	昨日	1,626,022	622	2,614	203,253	78	198,594	86	6,659	2		
昨年実績	6,834,122	3,056	2,236	昨日	6,156,500	2,775	2,219	実績				昨日差異			
予算対比	99.4%	99.0%	100.4%	昨日	1,588,750	690	2,303	売上平均	客数平均	売上平均	客数平均	売上	客数		
昨日対比	72.1%	81.8%	88.2%	昨日	8,229,947	3,341	2,463	319,427	148	391,902	159	-72,475	-34		
昨年対比	112.6%	112.2%	100.3%	昨日	2,440,056	854	2,857	203,253	78	271,117	95	-67,865	-26		
日商平均	285,005	127	2,243	昨日	8,229,947	3,341	2,463	実績				昨年差異			
予算平均	286,861	128	2,235	昨日	2,440,056	854	2,857	売上平均	客数平均	売上平均	客数平均	売上	客数		
先月平均	355,667	140	2,544	昨日	5,473,661	2,520	2,172	319,427	148	288,087	133	31,340	14		
昨年平均	253,116	113	2,236	昨日	1,360,461	536	2,538	203,253	78	170,058	67	33,195	13		

実績	売上	人数	予算	売上	人数	昨日	売上	人数	昨年	売上	人数	売上昨年差	人数	売上昨年差	人数
月	226,117	111	月	233,500	125	月	256,559	117	月	150,949	95	-7,363	-14	-30,441	-6
火	255,819	131	火	255,000	130	火	354,490	153	火	241,603	125	819	1	-98,671	-22
水	333,643	150	水	341,000	150	水	437,996	166	水	354,741	143	-7,357	-1	-104,354	-17
木	297,355	138	木	319,500	145	木	449,955	182	木	279,043	134	-22,145	-7	-152,600	-44
金	447,352	188	金	448,500	175	金	494,348	188	金	377,312	150	-1,148	13	-46,996	0
土	216,500	79	土	210,750	85	土	273,967	95	土	180,242	67	5,750	-7	-57,467	-16
日	195,997	82	日	170,750	75	日	268,837	95	日	166,189	68	25,247	7	-72,841	-13

曜日	AVE売上	AVE客数	単価	日数	曜日売上
月	226,117	111	2,042	4	904,469
火	255,819	131	1,953	4	1,023,275
水	333,643	150	2,232	4	1,334,571
木	297,355	138	2,155	4	1,189,421
金	447,352	188	2,380	4	1,789,407
土	216,500	79	2,758	4	866,001
日	195,997	82	2,381	3	587,990
着地予測					7,895,134

曜日	売上	客数	単価
平日AVE	312,057	143	2,175
土日AVE	206,248	80	2,565

時間帯別売上実績表 分析

【当月数値分析からの課題と改善】ランチ・カフェ

予算2,725,250円に対し、実績2,677,430円 ▼47,820円

1日1,771円 △1.4名

昨年売上2,495,723円に対し、△181,707円

1日△6,729円 △5.6名

平日予算104,500円に対し、実績107,916円 △3,416円 △3名

土日予算92,469円に対し、実績78,378円 ▼14,091円 ▼8名

平日は予算達成、休日においては予算未達成。

平日のカードリーダーの利用が昨日405名に対し1月431名で△26名

1月は営業日が少なかったが、正月明けの平日の営業から、常連様

のご利用が順調にあり、予算を達成することが出来た。

休日においては、昨年48組、143名の予約と比較して、今期は36組、

143名と減少。

フリー客の集客は日によっては多かったが、極端に少ない日もあり、

特に3が日明けの土日は少ない客数となった。

【当月数値分析からの課題と改善】ディナー

予算5,020,000円に対し、実績5,017,704円 ▼2,296円

昨年売上4,338,399円に対し、△679,305円

平日予算219,526円に対し、実績211,511円 ▼8,016円 ▼2名

休日予算106,125円に対し、実績124,875円 △18,750円 △5名

平日は予算未達成、休日は予算達成。

食べログ昨日実績382名、1,964,293円に対し、1月実績365名

1,906,304円と12月と比較してもよい集客が出来たといえる。

宴会コース利用も390名、2,053,280円と多く獲得できたが、

1月前半の集客に苦戦し、後半に取り返した状況でした。

宴会予約獲得の為、一休、オズプランの3時間プランを金曜日も

含め前日の開放を仕掛け、予約受注に繋げることが出来た。

また、食べログからの宴会予約も224名と多く受注でき、宴会獲得

が売上の大きな要因となった。

2月も同様に、集客の弱い平日に3時間プランの開放を継続し、

団体予約を取り込んでいく。

ランチ・ディナー別 売上推移表

【LUNCH】											
売上	月別売上実績										
	営業日数	売上	予算	達成率	差異	人数	組数	客単価	日商平均	平均人数	回転率
2019年1月	28	2,502,019	2,816,000	89%	-313,981	2,081	1,015	1,202	89,358	74.3	1.3
2019年2月	28	2,764,424	2,816,000	98%	-51,576	2,254	1,093	1,226	98,729	80.5	1.4
2019年3月	31	3,294,768	3,102,000	106%	192,768	2,639	1,258	1,248	106,283	85.1	1.5
2019年4月	30	2,883,960	3,025,000	95%	-141,040	2,392	1,128	1,206	96,132	79.7	1.4
2019年5月	31	3,035,371	3,074,500	99%	-39,129	2,449	1,186	1,239	97,915	79.0	1.4
2019年6月	30	3,240,995	2,997,500	108%	243,495	2,633	1,266	1,231	108,033	87.8	1.5
2019年7月	31	3,289,378	3,129,500	105%	159,878	2,681	1,280	1,227	106,109	86.5	1.5
2019年8月	31	3,178,705	3,115,750	102%	62,955	2,563	1,243	1,240	102,539	82.7	1.4
2019年9月	31	3,062,780	3,011,250	102%	51,530	2,493	1,220	1,233	98,799	80.1	1.4
2019年10月	31	2,891,886	3,129,500	92%	-237,614	2,367	1,185	1,222	93,287	76.4	1.3
2019年11月	31	3,173,201	3,011,250	105%	161,951	2,592	1,273	1,224	102,361	83.6	1.4
2019年12月	30	3,027,219	2,939,750	103%	87,469	2,496	1,217	1,213	100,907	83.2	1.4
2020年1月	27	2,677,430	2,725,250	98%	-47,820	2,246	1,094	1,192	99,164	83.2	1.4

【DINNER】											
売上	月別売上実績										
	営業日数	売上	予算	達成率	差異	人数	組数	客単価	日商平均	平均人数	回転率
2019年1月	28	4,338,399	6,239,500	70%	-1,901,101	977	347	4,441	154,943	34.9	0.6
2019年2月	28	4,950,231	6,239,500	79%	-1,289,269	1,140	368	4,342	176,794	40.7	0.7
2019年3月	31	6,585,633	7,835,000	84%	-1,249,367	1,447	422	4,551	212,440	46.7	0.8
2019年4月	30	5,762,340	7,707,000	75%	-1,944,660	1,339	421	4,303	192,078	44.6	0.8
2019年5月	31	5,717,787	6,645,500	86%	-927,713	1,302	377	4,392	184,445	42.0	0.7
2019年6月	30	6,174,863	7,986,000	77%	-1,811,137	1,417	436	4,358	205,829	47.2	0.8
2019年7月	31	5,862,117	7,549,500	78%	-1,687,383	1,367	433	4,288	189,101	44.1	0.8
2019年8月	31	5,941,901	7,747,500	77%	-1,805,599	1,382	472	4,299	191,674	44.6	0.8
2019年9月	31	5,484,249	7,174,500	76%	-1,690,251	1,276	361	4,298	176,911	41.2	0.7
2019年10月	31	5,789,021	7,639,500	76%	-1,850,479	1,355	453	4,272	186,743	43.7	0.8
2019年11月	31	6,007,492	5,564,000	108%	443,492	1,415	460	4,246	193,790	45.6	0.8
2019年12月	30	7,642,784	7,465,944	102%	176,840	1,699	509	4,498	254,759	56.6	1.0
2020年1月	27	5,017,704	5,020,000	100%	-2,296	1,184	366	4,238	185,841	43.9	0.8

【売上計】											
売上	月別売上実績										
	営業日数	売上	予算	達成率	差異	人数	組数	客単価	日商平均	平均人数	回転率
2019年1月	28	6,840,418	9,055,500	76%	-2,215,082	3,058	1,362	2,237	244,301	109.2	1.9
2019年2月	28	7,714,655	9,055,500	85%	-1,340,845	3,394	1,461	2,273	275,523	121.2	2.1
2019年3月	31	9,880,401	10,937,000	90%	-1,056,599	4,086	1,680	2,418	318,723	131.8	2.3
2019年4月	30	8,646,300	10,732,000	81%	-2,085,700	3,731	1,549	2,317	288,210	124.4	2.1
2019年5月	31	8,753,158	9,720,000	90%	-966,842	3,751	1,563	2,334	282,380	121.0	2.1
2019年6月	30	9,415,858	10,983,500	86%	-1,567,642	4,050	1,702	2,325	313,882	135.0	2.3
2019年7月	31	9,151,495	10,679,000	86%	-1,527,505	4,048	1,713	2,261	295,210	130.6	2.3
2019年8月	31	9,120,066	10,863,250	84%	-1,742,644	3,945	1,715	2,312	294,213	127.3	2.2
2019年9月	31	8,547,029	10,185,750	84%	-1,638,721	3,759	1,581	2,274	275,711	121.3	2.1
2019年10月	31	8,680,907	10,769,000	81%	-2,088,093	3,722	1,638	2,332	280,029	120.1	2.1
2019年11月	31	9,180,693	8,575,250	107%	605,443	4,007	1,733	2,291	296,151	129.3	2.2
2019年12月	30	10,670,033	10,405,694	103%	264,309	4,195	1,726	2,544	355,667	139.8	2.4
2020年1月	27	7,695,134	7,745,250	99%	-50,116	3,430	1,460	2,243	285,005	127.0	2.2

【DINNERドリンク・フード売上】

ドリンク売上推移		月別売上実績			
	売上	人数	ドリンク単価	D&F率	
2019年1月	1,704,100	975	1,748	39.3%	
2019年2月	1,913,020	1,140	1,678	38.6%	
2019年3月	2,625,478	1,447	1,814	39.9%	
2019年4月	2,244,300	1,339	1,676	38.9%	
2019年5月	2,307,770	1,302	1,772	40.4%	
2019年6月	2,578,230	1,417	1,819	41.8%	
2019年7月	2,591,680	1,367	1,896	44.2%	
2019年8月	2,431,330	1,382	1,759	40.9%	
2019年9月	2,201,020	1,276	1,725	40.1%	
2019年10月	2,329,071	1,355	1,719	40.2%	
2019年11月	2,565,530	1,415	1,813	42.7%	
2019年12月	2,919,880	1,699	1,719	38.2%	
2020年1月	1,984,620	1,184	1,676	39.6%	

【リピーター・顧客 当月取組内容・進捗報告】		
ランチ	取組内容	入口の対応力の改善
	進捗報告	派遣スタッフを起用しての営業が続き、入り口とデシャップにおいては、社員が担当するが、持ち場を離れた状況において、派遣スタッフにご案内の席効率、入り口の対応の声掛け、デシャップでの料理のそばきなどを教育。
ディナー	取組内容	コミュニケーションを重視した接客
	進捗報告	料理提供の際に、「熱いからお気を付けてください」などの基本の声掛けや、内容の説明など、最初に聞く耳を持っていたりするような入り口で、声をかけ会話を繋げる。またフェアトリュフピッツァやラスバドゥラピッツァなど目の前で実演する料理の提供時に、興味を引き、説明から会話を繋げる。

席数 58 ※並びつづし箇所のみ打ち込み

【DINNERアラカルト】											
売上	月別売上実績										
	営業日数	売上	予算	達成率	差異	人数	組数	客単価	日商平均	平均人数	比率
2019年1月	28	3,766,350	4,689,500	80%	-923,150	817	388	4,610	134,513	29.2	86.8%
2019年2月	28	2,266,717	2,729,500	83%	-462,783	351	279	6,458	80,954	12.5	45.8%
2019年3月	31	5,542,395	6,155,000	90%	-612,605	1,242	388	4,462	178,787	40.1	84.2%
2019年4月	30	4,249,413	4,559,605	93%	-310,192	982	357	4,327	141,647	32.7	73.7%
2019年5月	31	3,865,717	6,557,000	59%	-2,691,283	931	363	4,152	124,701	30.0	67.6%
2019年6月	30	4,505,085	4,406,080	102%	99,005	1,067	337	4,222	150,170	35.6	73.0%
2019年7月	31	4,292,930	6,270,320	68%	-1,977,390	1,057	369	4,061	138,482	34.1	73.2%
2019年8月	31	4,268,247	5,102,500	84%	-834,253	1,051	382	4,061	137,685	33.9	71.8%
2019年9月	31	4,556,536	5,301,220	86%	-744,684	1,238	417	3,681	146,985	39.9	83.1%
2019年10月	31	3,437,765	5,459,500	63%	-2,021,735	851	315	4,040	110,896	27.5	59.4%
2019年11月	31	4,146,323	5,924,500	70%	-1,778,177	1,033	403	4,014	133,752	33.3	69.0%
2019年12月	30	3,589,112	3,003,944	119%	585,168	955	340	3,758	119,637	31.8	47.0%
2020年1月	27	2,964,424	3,835,000	77%	-870,576	794	303	3,734	109,793	29.4	59.1%

【DINNERコース】											
売上	月別売上実績										
	営業日数	売上	予算	達成率	差異	人数	組数	客単価	日商平均	平均人数	比率
2019年1月	28	572,049	1,550,000	37%	-977,951	160	25	3,575	20,430	5.7	13.2%
2019年2月	28	2,683,514	3,510,000	76%	-826,486	789	89	3,401	95,840	28.2	54.2%
2019年3月	31	1,043,238	1,680,000	62%	-636,762	205	34	5,089	33,653	6.6	15.8%
2019年4月	30	2,336,220	1,680,000	139%	656,220	458	65	5,101	77,874	15.3	40.5%
2019年5月	31	1,896,623	1,150,000	165%	746,623	408	58	4,649	61,181	13.2	33.2%
2019年6月	30	2,121,702	2,240,000	94%	-1,027,298	235	40	5,160	40,423	7.8	19.6%
2019年7月	31	1,881,933	1,715,000	110%	166,933	360	54	5,228	60,708	11.6	32.1%
2019年8月	31	1,583,870	2,447,000	65%	-863,130	316	51	5,012	51,093	10.2	26.7%
2019年9月	31	1,385,365	2,447,000	57%	-1,061,635	273	55	5,075	44,689	8.8	25.3%
2019年10月	31	1,242,785	1,715,000	72%	-472,215	246	43	5,052	40,090	7.9	21.5%
2019年11月	31	1,642,698	1,715,000	96%	-72,302	322	50	5,102	52,990	10.4	27.3%
2019年12月	30	4,053,672	4,462,000	91%	-408,328	744	169	5,448	135,122	24.8	53.0%
2020年1月	27	2,053,280	1,185,000	173%	868,280	390	63	5,265	76,047	14.4	40.9%

第15期	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	累計
売上予算	8,010,000	10,057,000	7,120,000	8,010,000	10,057,000	9,523,000	8,900,000	9,523,000	9,434,000	9,345,000	8,099,000	8,277,000	106,355,000
原価予算 %	25.5%	25.5%	25.5%	25.5%	25.5%	25.5%	25.5%	25.5%	25.5%	25.5%	25.5%	25.5%	
人件費予算 %													
FL %	25.5%	25.5%	25.5%	25.5%	25.5%	25.5%	25.5%	25.5%	25.5%	25.5%	25.5%	25.5%	
利益予算	858,926	2,030,545	217,596	858,926	2,059,825	1,746,547	1,381,056	1,746,547	1,694,334	1,642,121	911,139	1,015,565	16,163,127
売上実績	9,176,192	10,670,003	7,694,564										27,540,759
売上達成率	114.6%	106.1%	108.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.9%
原価実績 %	25.0%	25.7%	26.2%										
人件費実績 %	35.1%	33.5%	38.2%										
FL %	60.1%	59.2%	64.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
利益実績	467,246	1,632,332	406,266										2,505,844
当月利益達成率	54.4%	80.4%	186.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	15.5%
当月利益差異	-391,680	-398213	188670	-858926	-2059825	-1746547	-1381056	-1746547	-1694334	-1642121	-911139	-1015565	-13657283
累計計上利益差異	-391,680	-789893	-601223	-1460149	-3519974	-5266521	-6647577	-8394124	-10088458	-11730579	-12641718	-13657283	-13657283

第14期	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	累計
売上	7,558,000	9,904,000	6,834,000	7,715,000	9,880,000	8,626,000	8,752,000	9,415,000	9,151,000	9,120,000	8,546,000	8,680,000	104,181,000
売上昨年対比	121.4%	107.7%	112.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	26.4%
利益実績	381,722	1,692,000	-760,000	337,000	1,604,000	266,000	683,000	1,158,000	589,000	830,000	614,000	347,000	7,741,722
昨年利益対比	122.4%	96.5%	-53.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	32.4%

※実績利益額が昨年と本社経費額の相違があるので注意

差額を把握して昨年との対比を認識すること。

	11月 目標	12月 目標	1月 目標	振り返り	第15期 全体目標
経費・利益	飲料仕入れで突出したが、売上の増加と他の経費を守れたことで利益を獲得できた。12月以降食材飲料仕入れを売上着地から管理して、人件費に関しては派遣も使用したが売上の増加により経費を守ることができた。	食材原価のコントロールとドリンク原価でのリカバー利益獲得に対する、人件費の把握	食材原価のコントロールとドリンク原価でのリカバー利益獲得に対する、人件費の把握	11月～1月にかけての経費管理、利益獲得の振り返り 人員状況における人件費の確認	経費を収め、着実に利益を獲得できる管理体制の確立
振り返り	食材飲料の原価管理は継続してしっかり行えた。また仕入れに関しても着地売上からの仕入れ額の算出も出来、シュミレーションが出来たことで多かったため、費用をまし、利益を縮小させてしまった。	食材費が突出し、また人件費の派遣費用で突出、販促費に関しても、予約獲得が多かったため、費用をまし、利益を縮小させてしまった。	キッチン おすすめメニューの季節感、食材の開拓と開発 ホール 会話を重視しコミュニケーション力から好感触と満足度	3か月においては、予算、昨年の売上を捉えることが出来たが利益に対しては、人件費での利益圧迫が続く結果となった。交通費に對しての意識と込みの着地を予測し、シフト管理が課題	
店内サービス取組み (具体的取組)	キッチン おすすめメニューの季節感、食材の開拓と開発 ホール 会話を重視しコミュニケーション力から好感触と満足度	キッチン おすすめメニューの季節感、食材の開拓と開発 ホール 会話を重視しコミュニケーション力から好感触と満足度	キッチン おすすめメニューの季節感、食材の開拓と開発 ホール 会話を重視しコミュニケーション力から好感触と満足度	キッチン 3か月においてオススメリ料理の定食と動向の振り返り ホール コミュニケーションを重視した接客の営業状況の振り返り	日々のオススメリがコンスタントに提供でき、季節感や素材など、食材開拓が出来る行動力を身に着ける。
振り返り	おすすめメニューはマンネリ化はあるが、クオリティーとしては維持できて、糸島JA野菜をメニュー内のガロニやサラダなどに使い季節感を出せている。ホールに関しては会話を意識した接客で提案が良くできた。	オススメリに関しては、改善が出来ていない、1月以降に着手していく。接客に関しては、笑み満ちた商品を用いて会話が出来る。		キッチンにおいては、オススメリのマンネリは続いたが、フェアに関しては良い出数の実績を残すことが出来たと感じる。 ホールに関しては、コミュニケーションがしっかり取れた。	
顧客づくり (具 体的取組)	近隣会社員の顧客化	近隣会社員の顧客化	近隣会社員の顧客化	近隣会社の宴会利用から幹事、利用者の再来店誘導に對してのアクションの振り返り	新規客を顧客にする意識と丁寧かつ、売りたい商品を明確にアプローチできる日常使いの出来る店としての印象を与え、ウェークデイに繁盛する店になる。
振り返り	会社員層の利用が多かった付でしたが、特に普段ご利用のお客様が定額で頂き、宴会予約が増えたことが良かった。	宴会利用が多い月でしたが、近隣会社員が多かったため、何度か利用してもらえお客様も多かった。 五反田、大崎方面の会社員も多かった。		顧客づくりに関しては、接待で利用して頂けるお客様が増え、月に数回のご利用や宴会ご利用の常連様の紹介で再度ご利用を頂けるお客様が出来た。	
店内施策 (ランチ・フェア・グランド・ドリンク)	11月～12月忘年会シーズン 12月クリスマス営業24日～26日 12月～1月 トリュフピッツァフェア	12月～1月 トリュフピッツァのフェア	12月～1月 トリュフピッツァのフェア	12月～1月フェアの実施内容と結果の確認 次期に繋げる反省点の抽出	季節替わりにフェアを実施し、ピッツァを軸に季節感と素材にこだわり常に新しい事へのチャレンジ
振り返り	11月はアキナイフェアピッツァの販売でしたが、食材の認知度かわかりません反応はイマイチでした。今後の開発に役立てると、また目標数を1日何回までに掲げ販売力を強化したい。	12月フェアピッツァは52食、ピッツァ全体の13.6%シェアでした。マルゲリータには及ばなかったが、2位の出数となった。		12月～1月にかけてのピッツァフェアは、テーブルでの演出や、普段目にしないトリュフを実際に目で見ることお客様から喜ばれ、出数に對しても、しっかりと取ることが出来た。集客のテーマとしては宣伝からの集客には及ばなかったと感じる。	
コース施策 (変更のタイミング)	11月～1月忘新年会コース	11月～1月忘新年会コース	11月～1月忘新年会コース	忘新年会を終えて状況報告	フェア実施と連動し、季節替わりのコースをサイクルで提供出来るようになる
振り返り	11月のコース予約は団体利用が多く獲得できたが食べログからの流入もまたリピーターの利用も多く、接待で使ってくる顧客も多かった。	宴会利用は572名 クリスマスを合わせると744名。 クリスマス抜きの日682名には届かなかったが、予約管理でうまく取り込むことは出来た。		11月～12月に忘年会プラン、1月より新春プランとして、内容は変わらないまま趣題とプラン内容の変更を仕掛けることが出来、予約にもつながった。 また、日別、時間別でプランを開け閉めし調整できたことで、欲しい時間帯や単価の高いプランをうまく取り込むことが出来た。	
販促・媒体	食べログのプラン、PV数の動向	食べログのプラン、PV数の動向	食べログのプラン、PV数の動向	媒体プランの動向の振り返り	顧客を中心に集客が出来るようになることが理想だが、媒体からの新規流入客も増やし、未来顧客を作っていく。
振り返り	食べログの利用は9月の減少から10月を得て増加傾向。 今後もしっかりと状況を追っていく。	10月の利用441名から、減少傾向ではあるが、忘年会シーズンで、一休オズに予約が流れた状況でした。		11月～1月にかけては食べログの集客はPV数も含め、安定した集客が出来た。	
清掃・修繕	フロア修繕箇所の確認と実行	フロア修繕箇所の確認と実行	フロア修繕箇所の確認と実行	店舗衛生に対する振り返り	衛生管理と清掃美化、お客様目線で清潔感が保たれているようになる。
振り返り	床清掃、害虫駆除にお継続的な実施が出来ている。 またキッチン内の清掃、冷蔵庫冷凍庫の整理と管理が行っている。	継続的に害虫駆除、フロア清掃は実施出来ている。 それ以外の箇所を、日々修繕できるようにしていく。		老朽化書を19年度内に修繕することが出来、現状は大きな修繕箇所はなくなった。 細かな部分、自分たちで出来る部分をこまめに修繕する。	
教育・募集	社員募集(キッチン) アルバイト募集(ホール・キッチン) 中田店長代理組織づくり	社員募集(キッチン) アルバイト募集(ホール・キッチン)	社員募集(キッチン) アルバイト募集(ホール・キッチン)	人員状況の確認 新店長体制の進捗報告	チームとしての組織づくりで、働く環境と信頼しあう仲間づくり。
振り返り	11月に掲載の募集も応募は0件。日々足りない日を派遣でカバーしている。お手伝いネット直のやり取りでセントイン出来るスタッフが6人作ること中田店長代理の課題として、今後の体制づくりですが、全体的にバックアップ代理の目指す方向性を導いていきたい。	ホールアルバイト1名の採用。 12月は1日の出勤でしたが、1月より教育を進めていく。 お手伝いネット採用者も、12月は多く出勤してもらい、営業自体は問題なくできた。1月より出来ることを増やしていきたい、出勤率を高めていく。		人社の店長候補の退職があり、人件的には1月までギリギリの人員でしたがキッチンに関しては、Wワークスタッフのフル出勤と募集案件数を見て2月以降は安定してきた。課題はホール人員、現状中村と間島の2名しかアルバイトがおらず、ホール全員で4名が現状。お手伝いワーカーを6名かこっている為、うまく使っていく。	

■今後の施策

12月～1月

トリュフとキノコのピッツァ

目的

12月繁忙期において客数が増加する中、自店のコンセプトであるナポリピッツァを召し上がるお客様が増加するため、定番に加えオススメとして季節替わりのピッツァもあることも知ってもらい、品川でピッツァを食べるならパッパレー・ナポリへという定着を目指す。定番としてマルゲリータ、ラスパドューラが不動ではあるが、何度来店されても新しいピッツァがあるという認知を広める事も目的の一つ。

コンセプト

季節替わりに、認知性の高い商材と季節食材を合わせたピッツァを開発し、コンスタントに年間通して販売していく。

商材

ヒマラヤ産フレッシュトリュフ

旬のキノコ類

販売目標

ピッツァ総出数目標500食

実績 総出数312食 ▼188食

フェアピッツァ目標100食 総出数に対し20%

フェアピッツァ実績2位42食 13.4% 目標に対し▼58食

販売実績1位 マルゲリータ ピッツァ総販売数381食に対し、83食 21.7%

販売実績3位 ラスパドューラ ピッツァ総販売数381食に対し、34食 8.9%

販売方法

メニュー説明時に写真付きフェアピッツァページを使ってオススメ。最初に何がオススメかを写真の視認性と合わせて明確に伝える。

提供時にトリュフを削る演出で回りのお客様にも伝わる話題性で販売数を伸ばす。

ランチ

12月 月替わりピッツァ 舞茸とマッシュルーム、リコッタチーズのピッツァ トリュフ風味

1月 月替わりピッツァ 舞茸とマッシュルーム、国産レモンのピッツァ トリュフ風味

2月以降のフェア

2月～3月 冬の牡蠣フェア

4月～5月 春の季節フェア

テーマ 素材と季節感

6月 単月フェア

7月～8月 夏の季節フェア

9月～10月 秋の季節フェア

企画立案シートPDCA
実施する目的(問題点課題点から)
日々の売上向上の為、企画を立て、予約に繋げる販促として、またリピーターを作る目的として、フリー来店客に対し、色々な提案で特色のある店の印象を与え、多店舗と差別化し認知度を高める 季節替わりに、認知性の高い商材と季節食材を合わせたピッツァを開発し、コンスタントに年間通して販売していく。
ターゲット
平日の近隣ワーカーの仕事帰りの食事又は飲み客。 休日のカップルや夫婦、ファミリーなどオフの日の食事の利用客
企画・施策表題
冬の牡蠣ピッツァフェア
企画・施策内容
冬の季節感を味わって頂くべく、四季にわたって、旬の食材をフェアとして前面に打ち出し季節感の演出を行う。 商材として牡蠣を使用し、メイン軸にピッツァのロッソとビアンコをそれぞれ違うテイストで提供。 またピッツァのみでなくパスタや、温菜メニューも考案し、多様性を持たせて全体的なイメージで牡蠣のフェアを実施。 ビアンコ 広島産燻製牡蠣とパンチェッタのピッツァビアンコ ロッソ 広島産牡蠣のシチリアーナピカンテ 2月からのコース内容も牡蠣ピッツァを主体にした内容に変更し、表題「冬の牡蠣フェアコース」をうたった内容で、 一休、オズモールのプラン販売。食ベログ、ぐるなび等媒体もすべて変更。 媒体によって価格、飲み放題時間延長など調整し集客につなげる。
開発ポイント 販売ポイント(売り方、提案のポイント)
ビアンコは燻製した牡蠣を使用しスモーキーなテイスト。ロッソはチーズを使わないシチリアーナスタイル。
施策に対する売上目標(見込みアップ額・見込み来客数)
■ピッツァ販売目標 ピッツァ総出数目標300食 フェアピッツァ目標60食 総出数に対し20% 販売実績1位 マルゲリータ ピッツァ総販売数423食に対し、75食 25% 販売実績2位 ラスパデューラ ピッツァ総販売数423食に対し、45食 15% ■集客目標 食ベログ 250名 1,350,000円 昨年170名 930,708円 目標△419,292円 (コース100名 500,000円 アラカルト150名 850,000円) 一休 250名 1,150,000円 昨年202名 937,542円 目標△212,458円 コース獲得350名 1,750,000円 昨年238名 1,043,238円 目標△706,762円
計画・実施期間
考案期間: 1月中旬試食会を予定。 告知期間: 販促ツールが出来次第変更。(媒体は先行して変更) 実施期間: 2月～3月末
告知方法・製作物(店舗内・店頭・館内・媒体・チラシ・インターネットetc…)
一休: 4950円 2時間FD→3時間FD、4500円2時間FD → 4950円が4500円、5500円2時間FD→3時間FD、 5000円2時間FD→5500円が5000円 オズモールも一休同様 食ベログ、ぐるなび: 18時までの予約で早割プラン HP: ベストプライスでの販売
結果振り返りと課題抽出
一休予約16組101名 経過に関しては順調な予約取り込みが出来ている 食ベログ予約24組88名 (コース1組4名、アラカルト23組84名)アラカルト予約の獲得は出来ているが、宴会予約が弱い状況 コース予約8組48名 予約全体的にアラカルト予約が多く、コース予約は一休に偏っている状況 牡蠣のピッツァ 9食 1日約1食の出数となり、トリュフピッツァと比べ、注文率が低下している。ピッツァ総出数は97食で351食の着地予測、総出数に対して9.7% (8日までの実績)
改善策もしくは別施策立案