MF4原価率影丸ビル

2020年1月

原価率表

売上予算 売上実績 15,750,000 14,700,430

;

利益予算 利益実績 4,291,613 4,210,848 昨年実績 15,339,644 昨年対比

昨年実績 15,339,644 昨年对比 昨年利益実績 5,119,094 昨年対比 96% 82%

			達成率	93.3%		達成率	98.1%
	前月棚卸高	当月仕入	当月在庫	当月使用額	純売上	原価率	前月原価率
フード	821,662	2,486,567	505,908	2,802,321	10,447,303	26.8%	25.1%
ドリンク	302,201	880,768	274,061	908,908	4,253,127	21.4%	22.4%
合計	1,123,863	3,367,335	779,969	3,711,229	14,700,430	25.2%	24.4%

						0		
	食材仕入		飲料仕入		販売促進		消耗品費	
	四 取引先名	金額	□ 取引先名	金額	co 取引先名	金額	□ 取引先名	金額
1	2003 (有)GOODMEAT	575,372	2010 高瀬物産(株)	1,170	1506 富士セ゚ロックス	1,500	1005 CATロール紙	3,100
2	2006 (株)キタニ水産	200,650	2023 (株)榎本	777,021	1702 USEN	4,500	2006 (株)キ5二水産	4,680
3	2010 高瀬物産(株)	121,217	2045 東芝テック(株) 東京支社サプラ	0	3004 K&Cファクトリー	9,167	2010 高瀬物産(株)	59,927
4	2011 (株)西原商会	60,670	2076 白石酒店	14,581	3032 エピッル	13,380	2049 (株)ユニマットライフ	3,900
5	2012 (有)和宏食品	8,650	2079 財団法人南薩地域地場産業	0	6006 ぐるなび		2101 (株)ユニティ	6,320
6	2013 (株)藤屋		2090 (株)つま正 中央市場物産(	0	6013 カカクコム		2125 (株)ウエックス	110,280
7	2021 日本食研(株)	19,500	2117 芝氷業(株)	2,000	6032 ハーリューワン	656	2154 (株)日商物産	19,460
8	2023 (株)榎本	13,770	2125 (株)ウエックス	10,000	6051 ミリオネット		2157 (株)白鳳社	0
9	2090 (株)つま正 中央市場物産(		2174 NHジャパンフード(株) 戸田事		6235 リクルート(非)		2234 尾家産業(株)	2,700
10	2107 (株)ウインファーム		2176 (株)千興ファーム	0	6236 リクルート		2299 有限会社緑の農園	5,500
11	2118 (株)双峯農産		2180 (株)幸之茶屋	6,400	9910 デザインチーム振替	5,180	6010 有限会社ビーマックス	4,000
12	2174 NHジャパンフード(株) 戸田事		2234 尾家産業(株)	2,100			6050 マルエー(アスクル担当販売店)	19,470
13	2176 (株)千興ファーム	92,025	6217 味/マチダヤ	0			6052 モビメント	22,716
14	2217 高瀬物産(株) 青果〇	9,403	6270 三河屋竹内商店	16,536			6064 アールエスエス	37,750
15	1010 777	40,190	9900 店舗小口	0				
16	2234 尾家産業(株)_	138,046						
17	2276 (株)フレッシュ青果	200,879						
18		8,800						
19	2299 有限会社緑の農園	38,400						
20	- /	0						
21	2310 泰平商事【新】	255,665						
22	3030 Fishpacking	14,803						
23	6067 ハリス食品	49,591						
24	6163 リッチフィールト 栗原	9,750						
25	9900 店舗小口	0						
26	9990 運賃諸掛	0						
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		0
	# 税抜価格	2,486,567			# 税抜価格	59,781		299,803
<b> *</b> 4	5行目以降は、必要に応じて追		W-0-4-11	,				

フード予算比率26.9%仕入れ予算19.5%に対して16.9%予算内 実績比率 26.8 % フードの売上予算に対して▲0.1% 予算内 予算比率 21.5 % 実績比率 21.4 % 仕入れ予算5.9%に対して5.9% 予算内 ドリンク売予算に対して▲0.1% 予算内 
 人件費
 予算比率
 25.9 %

 予算に対して+0.6% 金額にして88千円の突出
 実績比率 26.5 % 3月退職のスタッフの補充に向け引き抜きべ一スで派遣の使用継続 6h×15人 使用 108千円 ※引き抜き状況については別途報告 消耗品 実績比率 予算比率 2 % 2 % 予算内 予算額 470,000 円 実績額 498,000 円 突出額28千円 昨年の573千円からは▲75千円改善 販促費 予算額 124000 円 実績額 59,781 円 予算内

【LUNCI	_																
売上	W 40 - W		月別亦上実績														
	W					月別売上実行	漬										
	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	30	2,948,187	3,382,800	87%	-434,613	2,280	1,150	1,293	98,273	76.0	1.3						
2019年2月	27	2,486,993	2,833,600	88%	-346,607	2,103	1,090	1,183	92,111	77.9	1.4						
2019年3月	31	2,718,997	3,044,000	89%	-325,003	2,313	1,188	1,176	87,710	74.6	1.3						
2019年4月	30	2,351,078	2,960,000	79%	-608,922	2,088	1,037	1,126	78,369	69.6	1.2						
2019年5月	31	2,186,014	2,886,000	76%	-699,986	1,910	938	1,145	70,517	61.6	1.1						
2019年6月	30	2,344,908	2,870,000	82%	-525,092	2,076	1,046	1,130	78,164	69.2	1.2						
2019年7月	31	2,148,506	2,887,500	74%	-738,994	1,902	958	1,130	69,307	61.4	1.2						
2019年8月	31	2,261,959	2,873,500	79%	-611,541	2,019	1,027	1,120	72,966	65.1	1.2						
2019年9月	30	2,291,821	2,731,000	84%	-439,179	2,013	1,058	1,139	76,394	67.1	1.2						
2019年10月	31	2,670,735	3,122,000	86%	-451,265	2,392	1,185	1,117	86,153	77.2	1.3						
2019年11月	30	3,062,864	3,057,000	100%	5,864	2,651	1,185	1,155	102,095	88.4	1.5						
2019年12月	31	3,552,432	3,616,000	98%	-63,568	2,818	1,394	1,261	114,595	90.9	1.6						
2020年1月	30	2,824,292	3,120,000	91%	-295,708	2,210	1,077	1,278	94,143	73.7	1.3						
直近1年計	393	31,024,494	39,383,400	79%	-8,358,906	28,775	13,256	1,078	78,943	73.2	1.3						
AV		2,585,375	3,029,492	85%	-444,118				【当月數值分析:	からの課題と	:改善]ランチ						

9 日

### 平日予算104名 平日日数 21 日 日商平均 昨月シェア 差異 出数シェア 黒毛和牛の石焼き 353,750 12.4% 1.7% 1.250 13.5% 2.0% 牛すじとろ煮込み 396.000 20.3% -0.6% チキン南蛮 1,000 236,000 11.7% 10.2% 1.5% 濃厚白もつ煮込み 219 1,000 219,000 10.9% 7.9% 3.0% 旨辛赤もつ美込み 153 1.000 153,000 7.6% 6.4% 1.3% 18.7% -0.6% 豚屑ロース生姜焼き 1.000 364,000 18 1% 1 000 0.0% 8.3% -8.3% もつ煮(味噌汁変更) 100 1.000 1.2% -0.7% 0.6% 0.9% 4,500 0.4% 0.5% -0.1% 8,700 100% 1,672

サイド・セット抜 休日日数

### 休日予算67名

休日	休日出敷計	税抜	売上	出数シェア	日商平均	昨月シェア	差罪
黒毛和牛の石焼き	65	1,250	81,250	13.3%	7.2	18.3%	-5.0
牛ハラミステーキ	52	1,150	59,800	10.6%	5.8	13.8%	-3.2
							1
牛すじとろ煮込み	39	1,000	39,000	8.0%	4.3	10.3%	-2.3
チキン南蛮	40	1,000	40,000	8.2%	4.4	9.3%	-1.1
濃厚白もつ煮込み	16	1,000	16,000	3.3%	1.8	7.7%	-4.4
旨辛赤もつ美込み	11	1,000	11,000	2.2%	1.2	3.5%	-1.3
豚肩ロース生姜焼き	29	1,000	29,000	5.9%	3.2	8.0%	-2.1
		1,000	0	0.0%	0.0	7.4%	-7.4
		150	0	0.0%	0.0	0.0%	0.09
		150	0	0.0%	0.0	0.0%	0.0%
		150	0	0.0%	0.0	0.0%	0.09
		150	0	0.0%	0.0	0.0%	0.09
味噌汁⇒もつ汁	3	100	300	0.6%	0.3	1.6%	-1.0
明太子	5	150	750	1.0%	0.6	1.0%	0.1%
生たまご	2	50	100	0.4%	0.2	1.3%	-0.9
もつ鍋定食	45	1,390	62,550	9.2%	5.0	5.4%	3.79
もつ鍋セット	46	2,000	92,000	9.4%	5.1	1.9%	7.5%
名物セット	68	2,500	170,000	13.9%	7.6	7.4%	6.5%
もつ鍋(海、山、大地)	40	1,190	47,600	8.2%	4.4	1.6%	6.6%
明太もつ鍋(旨辛含む)	29	1,490	43,210	5.9%	3.2	1.6%	4.39
	490	17,870	692,560	100%	54	100%	1

619

46.5%

鍋利用

## ■店舗予算3,120千円に対し2,824千円 予算対比90.5% 昨年対比95.8% (昨年2,948千円)

日商予算104千円92名に対して実績96千円▲8千円 85名▲7名 (昨年96千円、83名)

席數

(平日昨年対比100.2% 昨年2,014千円 実績2,020円)

時間帯別予			
1月	2020年	2019年	昨年差異
11時26名	27	25	2
12時45名	39	38	1
13時18名	14	15	-1
14時3名	5	5	0
92名	85	83	2
曜日別予算	比: 月±0名	. 火▲14名. 水	(+7名, 木▲74

唯口別予算比:月±0名<u>火▲14名、水</u>+7名、木▲7名、金▲22名 前半(1日~15日)平均82名 徐米(16日—25日)

後半(16日~30日)平均90名

予算の92名越えている日は平日20日間のうち8日間

■休日 日商予算95千円67名に対して実績81千円▲14千円 42名▲25名 (昨年93千円、53名)

予約数は昨年112名に対し83名。▲29名 セットメニューが伸び単価上昇。単価は昨年の1739円から1911円と伸びた。フリー来店が伸びず予算未達。

178

鍋利用	2019年	2018年	差異
もつ鍋定食	38	30	8
もつ鍋2000	51	55	-4
名物2500	72	68	4
もつ鍋単品	90	88	2
合計	251	241	10

### ■課題·改善策

### 提供スピードとクオリティの向上飽きられない工夫

## 改善進捗状況 提供スピード面

キッチンからデシャップまでの時間はスムーズに出てきている。 提供時間 目標再設定7分以内でのでの提供 1月平日平均タイム測定 デシャップで組んでからホールが提供するまでが遅れる場面がみられた。 ウエイティングの受け入れを最優先にしてバッシングに意識がながれてしまう

オーダーから提供までの役割意識さt12時平均提供時間9分

先月よりピークタイムの提供時間は早いタイムで提供することができた。 先月より客数も落ちているので当然だが、このスピードを維持していく。

### クオリティ面

肉の鮮度は引き続きいいものが提供出来ている。 ステーキのソースが焦げてしまったり
味噌汁があつあつでない等の案件があった。 味噌汁は寸胴で用意していたものをウオーマーを導入し改善

おかず、小鉢のリニューアル

マンネリ化してしまわないように、おかずと小鉢の変更を定期的に行う。

ステーキソースはデシャップでかけるオペレーションから 別皿で持っていきお客様の前でおかけするオペレーションに変更。今後のラインナップ予定

和牛メンチカツ(お客様からの復活のご要望多数) 有頭エビフライ(海鮮系のおかず) ※ 夜のおススメを作成し連動させるメニューを開発中

また、11月までやっていた限定の親子丼の復活希望の声も聴かれる。 週替わり、月替わりのメニューも追加することで来店頻度向上につなげる。

予算666千円に対して685千円 予算対比102.9% 昨年対比92.4%

	ディナー	- 別 売上:	推移表		店舗名	もつ福 丸ピル				1	月度
[DINN	IER]										
売上						月別売上実績					
70±	営業日数	売上	子算	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	30	12,385,823	12,801,200	97%	-415,377	2,877	982	4,305	412,861	95.9	1.5
2019年2月	27	10,426,228	11,990,400	87%	-1,564,172	2,425	845	4,299	386,157	89.8	1.4
2019年3月	31	10,013,153	11,916,000	84%	-1,902,847	2,359	783	4,245	323,005	76.1	1.2
2019年4月	30	8,695,345	9,416,000	92%	-720,655	2,008	669	4,330	289,845	66.9	1.0
2019年5月	31	6,547,282	7,722,000	85%	-1,174,718	1,565	516	4,184	211,203	50.5	0.8
2019年6月	30	6,472,617	8,010,000	81%	-1,537,383	1,519	528	4,261	215,754	50.6	0.8
2019年7月	31	7,215,310	8,264,500	87%	-1,049,190	1,712	543	4,215	232,752	55.2	0.9
2019年8月	31	6,584,103	7,598,500	87%	-1,014,397	1,712	543	3,846	212,390	55.2	0.9
2019年9月	30	7,870,405	8,499,920	93%	-629,515	1,712	543	4,597	262,347	57.1	0.9
2019年10月	31	9,870,676	10,750,000	92%	-879,324	2,295	735	4,301	318,409	74.0	1.2
2019年11月	30	11,796,008	12,318,500	96%	-522,492	2,789	988	4,229	393,200	93.0	1.5
2019年12月	31	14,922,831	16,384,000	91%	-1,461,169	3,446	1,134	4,330	481,382	111.2	1.7
2020年1月	30	11,876,138	12,255,000	97%	-378,862	2,719	913	4,368	395,871	90.6	1.4
直近1年計	393	124,675,919	137,926,020	90%	-13,250,101	29,138	9,722	4,279	317,242	74.1	
DINNER	ロース】										
売上	月別売上実績										
π£	堂堂日歌	赤上	7.11	達成案	*#	人数	組制	安単価	日商平均	平均人数	H-XE

売上					,	月別売上実績					
元上	営業日数	売上	子班	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	30	3.293.519	3,694,444	89%	-400,926	715	82	4,606	109,784	23.8	31.6%
2019年2月	27	2.265.278	2,689,815	84%	-424,537	482	68	4,700	83,899	17.9	22.6%
2019年3月	31	2.722.222	3,449,074	79%	-726,852	605	73	4,500	87,814	19.5	31.3%
2019年4月	30	2,276,852	2,754,630	83%	-477,778	492	90	4,628	75,895	16.4	26.2%
2019年5月	31	1,730,093	1,722,222	100%	7,870	381	68	4,541	55,809	12.3	26.4%
2019年6月	30	1.093.519	1,615,741	68%	-522,222	241	48	4,537	36,451	8.0	16.9%
2019年7月	31	1,979,167	1,708,333	116%	270,834	440	86	4,498	63,844	14.2	27.4%
2019年8月	31	1,281,944	1,759,259	73%	-477,315	440	86	2,914	41,353	14.2	19.5%
2019年9月	30	1,281,944	1,759,259	73%	-477,315	440	86	2,914	42,731	14.7	16.3%
2019年10月	31	2.994.444	1,759,259	170%	1,235,185	440	86	6,806	96,595	14.2	38.0%
2019年11月	30	3.044.091	2,927,273	104%	116,818	672	86	4,530	101,470	22.4	30.8%
2019年12月	31	5.390.455	5,022,727	107%	367,728	672	86	8,022	173,886	21.7	45.7%
2020年1月	30	3.731.818		103%	104,545	672	86	5,553	124,394	22.4	25.0%
直近1年計	363	29,353,528	30,862,037	95%	-1,508,509	6,692	945	4,386	80,864	18.4	23.5%

					#NAME?							
			AMS/肉力一	ドリピーター				Al	MS/肉カード新規	見(リピートは含	まず)	
	売上	予算	人数	粗数	宏単価	D売上比	枚数(人数)予算	枚数(人数)実績	達成率		累計枚数予算	累計枚数実績
2019年1月	192,450	300.000	49	15	4,152	1.15	50	35	70.0%	2019年1月	20	4
2019年2月	243,769	300.000	55	18	3,928	1.2%	50	55	110.0%	2019年2月	20	5
2019年3月	170,430	300.000	39	13	4,432	2.0%	50	77	154.0%	2019年3月	20	1
2019年4月	110,450	300.000	27	10	4,370	1.6%	50	33	66.0%	2019年4月	20	4
2019年5月	156,816	300,000	36	11	4,091	1.15	50	30	60.0%	2019年5月	20	- 1
2019年6月	48,300	300,000	12	5	4,356	1.8%	50	22	44.0%	2019年6月	20	4
2019年7月	130,678	300,000	29	9	4,025	0.7%	50	30	60.0%	2019年7月	20	2
2019年8月	178,388	300.000	46	14	4,506	2.0%	50	22	44.0%	2019年8月	20	2
2019年9月	330,870	300.000	67	17	3,878	4.6%	50	25	50.0%	2019年9月	50	47
2019年10月	330,870	300,000	78	23	3,878	5.0%	50	25	50.0%	2019年10月	50	47
2019年11月	298,000	300.000	66	21	3,878	3.8%	50	25	50.0%	2019年11月	50	47
2019年12月	192,550	300,000	50	15	3,878	2.0%	50	25	50.0%	2019年12月	50	47
2020年1月	192,550	300.000	50	15	3,878	1.6%	50	25	50.0%	2019年12月	50	47
直近1年計	2.383.671	3.000.000	555	171	4,295	1.9%	600	394	65.7%		390	254

			ぐるな	:U				食べログ							
	売上	予算	人数	組数	客単価	D売上比	売上	予算	人数	組数	客単価	D売上比			
2019年1月	1,084,400	1,200,000	253	59	4,286	10.4%	1,320,045	1,200,000	301	71	4,386	7.5%			
2019年2月	992,365	1,200,000	231	58	4,296	9.9%	1,057,850	1,200,000	261	67	4,053	13.2%			
2019年3月	902,600	1,300,000	216	44	4,179	10.4%	594,211	1,000,000	145	35	4,098	12.7%			
2019年4月	1,034,000	1,100,000	229	55	4,515	11.9%	659,000	1,000,000	157	30	4,197	10.6%			
2019年5月	800,000	900,000	194	43	4,124	9.2%	868,500	800,000	207	40	4,196	6.8%			
2019年6月	758,700	900,000	180	37	4,215	11.6%	897,480	800,000	213	50	4,214	0.0%			
2019年7月	862,000	900,000	209	45	4,124	13.3%	1,169,520	800,000	292	65	4,005	18.1%			
2019年8月	953,400	900,000	227	50	4,200	14.7%	915,600	800,000	218	51	4,200	14.1%			
2019年9月	898,720	900,000	222	54	4,048	12.5%	989,000	800,000	367	88	2,695	13.7%			
2019年10月	678,000	900,000	190	44	3,568	10.3%	1,792,120	800,000	488	109	3,672	27.2%			
2019年11月	898,720	900,000	220	54	4,085	11.45	1,976,000	1,000,000	501	144	3,944	25.1%			
2019年12月	724,480	1,500,000	170	26	4,262	7.3%	5,285,960	3,000,000	1,318	267	4,011	53.6%			
2020年1月	724,480	1,500,000	170	26	4,262	6.1%	5,285,960	3,000,000	1,318	267	4,011	44.8%			
直近1年計	10,227,465	12,900,000	2,458	536	4,161	8.2%	21,491,201	15,000,000	5,485	1,213	3,918	17.2%			

			ホットペ・	ッパー								
	売上	予算	人数	組数	客単価	D売上比	売上	予算	人数	組数	客単価	D売上比
2019年1月	1,012,320	1,000,000	244	65	4,149	9.8%					#DIV/0!	0.0%
2019年2月	1,008,720	1,000,000	239	64	4,221	9.7%					#DIV/0!	0.0%
2019年3月	884,540	1,000,000	255	61	3,469	10.1%					#DIV/0!	0.0%
2019年4月	769,536	1,000,000	192	46	4,008	11.6%					#DIV/0!	0.0%
2019年5月	466,713	1,000,000	117	25	3,989	0.0%					#DIV/0!	0.0%
2019年6月	319,600	1,000,000	80	26	3,995	4.9%					#DIV/0!	0.0%
2019年7月	493,400	1,000,000	125	31	3,947	76.2%					#DIV/0!	0.0%
2019年8月	386,400	1,000,000	92	31	4,200	6.0%					#DIV/0!	0.0%
2019年9月	898,720	1,000,000	215	48	4,180	12.5%					#DIV/0!	0.0%
2019年10月	956,777	1,000,000	222	51	4,310	14.5%					#DIV/0!	0.0%
2019年11月	1,086,669	1,000,000	289	77	3,760	13.8%					#DIV/0!	0.0%
2019年12月	247,000	1,000,000	83	19	2,976	2.5%					#DIV/0!	0.0%
2020年1月	247,000	1,000,000	83	19	2,976	2.1%					#DIV/0!	0.0%
亩近1年計	7 765 075	12,000,000	1 992	498	3.898	6.2%	0	0	0	0	#DIV/0!	0.01

馬幣	64		※塗りつぶし箇所のみ打ち込み								
DINNERアラカ	ルト】										
売上						月別:	先上実績				
762	営業日数	売上	144	達成率	英果	人数	組数	客単価	日商平均	平均人数	比率
2019年1月	31	90,920,000	11,414,859	110%	1,144,903	2,995	1,230	4,194	418,659	99.8	7
2019年2月	28	7,704,006	9,106,756	100%	-14,451	2,162	900	4,206	303,077	72.1	7
2019年3月	31	7,736,301	9,300,585	88%	-1,139,635	1,943	777	4,200	302,257	72.0	7
2019年4月	30	6,965,252	8,466,926	86%	-1,175,995	1,754	710	4,157	235,191	56.6	7
2019年5月	31	5,453,763	6,661,370	96%	-242,877	1,516	579	4,234	213,950	50.5	7
2019年6月	30	4,493,450	6,301,667	71%	-1,808,217	1,079	442	4,164	144,950	34.8	6
2019年7月	31	5,236,143	6,556,167	80%	-1,320,024	1,272	457	4,116	174,538	42.4	7
2019年8月	31	5,302,159	5,839,241	91%	-537,082	1,272	457	4,168	171,037	41.0	8
2019年9月	30	8,588,732	8,990,741	96%	-402,009	1,855	649	4,630	286,291	61.8	8
2019年10月	31	6,876,232	7,874,074	87%	-997,842	1,641	632	4,190	221,814	52.9	6
2019年11月	30	8,751,917	9,391,273	93%	-639,356	1,641	632	5,333	291,731	54.7	7-
2019年12月	31	9,532,376	11,361,273	84%	-1,828,897	1,641	632	5,809	307,496	52.9	6
2020年1月	31	8,075,212	8,364,927	97%	-289,715	1,641	632	4,921	260,491	52.9	6
亩近1年計	365	158,027,954	89,903,659	176%	68,124,296	19,130	7,465	8,261	432,953	52.4	120

15,375,000	出数	売上							昨年実績					
			シェア	前日コース	出数	差異	売上	差異	着日コース	15,296,060	出数	売上	シェア	885-
4500コース(大黒)	150	613,636	18.8%		102	-48	417,273	-196,364	I	4500コース(大黒)	160	666,667	22.5%	ĺ
5000コース(名物)	550	2,500,000	68.8%		612	62	2,781,818	281,818	275	5000コース(名物)	476	2,203,704	66.9%	10
5500コース(七福神)	70	350,000	8.8%		64	-6	320,000	-30,000		5500コース(七福神)	26	132,407	3.7%	i
5000コース(忘年会)	30	163,636	3.8%		39	9	212,727	49,091		6000コース(忘年会)	49	272,222	6.9%	i
合計	800	3,627,273	100.0%		817	17	3,731,818	104,545		合計	711	3,275,000	100.0%	
31 ラン	ンチ	3,120,000	20.3%			ランチ	3,552,432	19.2%			ランチ	2,846,994	18.6%	ĺ
D7	アラカルト	8,627,727	56.1%			Dアラカルト	11,191,013	60.6%			Dアラカルト	10,349,992	67.7%	i
31 D=	コース	3,627,273	23.6%			Dコース	3,731,818	20.2%			Dコース	3,275,000	21.4%	i
Df	숨計	12,255,000	79.7%			D合計	14,922,831	80.8%			D合計	12,449,066	81.4%	ĺ
_	合計	15,375,000	100.0%			合計	18,475,263	100.0%			合計	15,296,060	107.7%	
											31	日間		

### ■ 店舗予算12,255千円に対し11,876千円 予算対比96.9% 昨年対比95.8%

### ■ コース見解

1月

L日数

予算3,627千円に対して3,713千円 +66千円 達成率103.1% 昨対134.1% 客数予算+63名 昨年対比+204名(当日コース含まず)昨年よりコースが大幅に伸長。

■ アラカルト見祭 予算8,384千円に対して8,075千円 ▲289千円 連成率98.5% 昨対84.5%

アラカルトの予約としては▲147名。コースが伸びたがカルトの予約、特にフリーの来店が取り込めず予算届かずという結果。

-WEB1月 2020年 2019年 差異 グスカナプログルフカ

果実系サワー出数 レモン447 みかん214 キウイ148 ゆず97 レッドレモン80 きんかん73 不知火35 計1.104杯シェア率24.4% 昨月出数 計1.118杯シ 12月よりもシェア率は+1.9% 先日よりかご盛したフルーツをテーブル回りながらの販売を開始。さらにシェア率を伸ばしていく。

·予約	差異			差異
<b>2020年1月</b> 1,571	7	平日 休日	1,125 446	7
2019年1月 1,564		平日 休日	1,125 439	

■ 予約・WEB具備 予約数は昨年から+7名 平日は±0名、休日+7名 昨年より予約数は微増。 食べログのアクセスが格段に伸びている。

web55予約は食べ口グを今月から解放した。トータルのWEB予約は+で145人と伸長。

※web予約での料理や、席などのご要望への対応の見逃しが見られた。 ご要望のある場合、またコースのお客様への全日確認の徹底をアルバイトスタッフへも教育。

( 0.00 ) / L/M	10,201	15,012	-1,781
ぐるなび電話件数	222	443	-221
通話成立率	57%	58%	-1%
WEB予約人数	87	133	-46
WEB組数	25	38	-13
食べログアクセス数	30,187	22,908	7,279
食べ口グ電話件数	480	601	-121
WEB予約人数	381	0	381
ホットペッパーアクセス数	1097	1,594	-497
WEB予約人数	124	314	-190
組数	36	107	-71
web予約トータル	592	447	前年比 145 132%
Web-24/F3/F	ovz	44/	145 1325

※ディナーの3月以降の施策は次のコース目標販促にて報告

### 課題・改善

サービス面	<ul><li>具体的な教育計</li></ul>
	<ul><li>MSI=上る堀い辰い</li></ul>

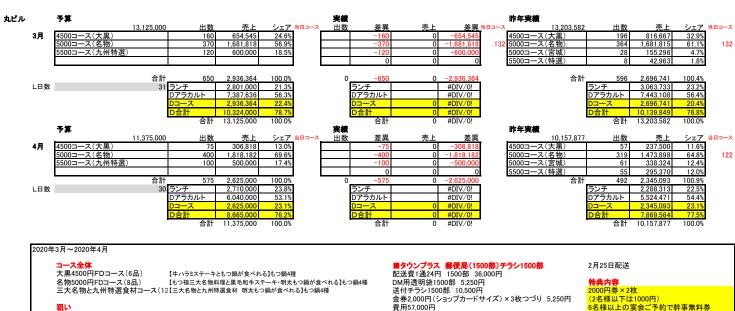
・MSによる振り返り 良かったところ、悪かったところ、どうしたらいいかを スタッフそれぞれに振り返ってもらいスタッフの考えを 抽出し共有。2月14日まで 

現状改善できてる点 中間バッシング、声出し ・人員 1月もTWによる募集掲載。媒体からの採用は2名。採用後出動は1名。山下。

1月も1Wによる野来地域。柴体からの採用は2名 いなきあからの人員がホール4名 キッチン1名 2月退職1名 3月退職 4名 4月以降にむけて引き続き募集は行う。 加えて人員が豊富なうちに教育を進めていく。 中間パッシング、原出し 改善を進める点 呼ばれる前に何う姿勢(ドリンクのおかわり) お客様とのコミュニケーション(鍋ケアの徹底)

■9日現在 ディナー予算2,961千円に対して2,852千円 予算対比96.3% 昨年対比84.7%

金日予算3,827千円に対して3,537千円 予算対比97.5% 昨年対比88%



昨年3月6名、4月55名、と振るわなかった5500円のコースの大幅獲得を狙う。 コース内容を名物は全て入った上で九州特選食材をぷらすで追加したコースにして さらに品数を5000円の8品から13品と大幅に増やすことで差別化を図る。 ※今なら+500円していただけると5品も多くお出しできますとアピールして高単価コースへの誘致にする。

目標は3月120名、4月100名の獲得。

別紙おすすめメニュー作成A4エクセルベース自店にて ランチ訴求 A4×25部(宴会コースチラシベース)

店内A3・店頭B1ポスター(7部・1部) コースメニューA5ラミネート3種×23部 店頭ポスターラミネート おススメメニュー 店内ポスターA3 7部

費用57,000円

補足 丸の内エリア主なビル

丸ビル229社 新丸ビル231社 東京ビル52社 パークビル58社 JPタワー14社 他416社 計1,000社 ぷらす八重洲側のビルに追加で500社 現在ヨシイさんに依頼中。

5000円コース → 2.5時間飲み放題

5500円コース → 3時間飲み放題+プレミアム飲み放題

ここでも5500円コースのお得感を大いに差別化し獲得へ繋げる狙い。

戻り客単価3,600円予測 平均組み客数 3名予測

50組 150名 540,000円戻り目標

## ※昨年2019年戻り

### 飲み放題定期券販売

夏季集客の安定化とファンづくりの獲得へ繋げる。

販売価格 3990円(税抜き) 内容 2カ月間飲み放題 お連れ様飲み放題990円(税抜き)

販売期間 3月後半~7月末日 商品数 現行のプレミアム飲み放題の内容 使用可能曜日や、人数、曜日の制限は設けない。

※昨年実績 定期券販売枚数56枚 245千円

R売上 71組 241名 平均組人数3.4人 783千円 @3,252円

今年予算 定期券販売枚数 200枚 877千円 R売上 240組 700名 平均組人数3人 2,450千円 @3500円

総売上 1,028千円 (販売期間5月末から8月末)

> 総売上 3,327千円 (販売期間3月末から7月末)

### 昨年の反省点と改善策

①販売開始してからしばらくはなかなか枚数が伸ばせなかった。打ち出しの分かりづらさ、販売訴求の仕組みづくり不足。 ②定期券終了以降の来店に繋がらなかった。

の日本 ①販売開始前から、店頭、店内、声掛けにて告知。web媒体にも代替的に告知を載せて打ち出しの強化。

「2カ月間飲み放題」と分かりやすい文言を大きく打ち出す。

目標の200枚の販売数を毎日追う。ファーストコンタクト時に例外なく全お客様にアナウンスをする。

②定期券終了後も顧客になってもらえるように肉会員の誘致や、終了した定期券提示で10月以降の特典を付ける。

(草案 飲み放題プレミアムにグレードアップ。 30分無料延長など)

【牛ハラミ	の石焼きともつ鍋が食べ	れる 4.50	00コース】			
品数	コース名	税込価格	税抜価格	平均原価	平均原価率	
6	上記記載	2700	2455	592.6	24.1%	
			_			-
カテゴリー	商品名	原価				
先付	酢もつ	27.1				
さらだ	チョレギさらだ	46.0				
焼物	牛ハラミのステーキ	143.0	(3枚×15g)			
揚物	ればかつ	61.5	(ハーフ)			
1 .						
鍋	もつ鍋		塩	醤油	味噌	
			278.9	295.1	299.9	
食事	ちゃんぽん玉	27.0				
			塩	醤油	味噌	
	合計原価金額		583.6	599.7	604.6	304.6
	原価率		23.8%	24.4%	24.6%	12.4%
	シェア率(100%)		50	30	20	
					全体率	100

物料理と九州特選食材 明	月太もつ舗	が食べれ	る 5500:	コース】	
コース名	税込価格	税抜価格	平均原価	平均原価率	
上記記載	3700	3364	894.7	26.6%	
商品名	原価				
酢もつ	27.1				
もつ福さらだ	54.0				
熊本県産馬刺し盛り合わせ	97.0	1			
やわらかゆで牛たん	38.6	1			
鰆照り焼き	15.0	粉山椒			
卵豆腐 蚕豆案	11.3	(3枚×10g)			
アスパラ肉巻き	9.1	(ハーフ)			
さつま揚げ	11.5	1			
博多地鶏黒酢チキン南蛮	39.9				
九州産黒毛和牛のステーキ	162.0				
ればかつ	61.5				
+ 〇盌	明太	塩	醤油	味噌	
も ラ動	391.3	278.9	295.1	299.9	
ちゃんぽん玉	27.0				
		1			
		•			
	明太	塩	醤油	味噌	
合計原価金額	945.3	832.9	849.1	853.9	554.0
原価率	28.1%	24.8%	25.2%	25.4%	16.5%
		•			
シェア率(100%)	50	20	15	15	
		•		全体率	100
	コース名 上記記載	コース名     税込価格       上記記載     3700       商品名     原価       育もつ     27.1       もつ福さらだ     54.0       熊本県産馬刺に盛り合わせ     97.0       やわらかゆで牛たん     38.6       綺麗り焼き     15.0       卵豆腐 蚕豆案     11.3       アスバラ肉巻き     9.1       さつま揚げ     11.5       博多地類黒部チキン南蛮     39.9       九州産黒毛和牛のステーキ     162.0       ればかつ     61.5       もつ鍋     391.3       ちゃんぼん玉     27.0       「日本     945.3       原価金額     945.3       原価率     28.1%	コース名     税込価格     税技価格       上記記載     3700     3364       商品名     原価       育もつ     27.1       もつ福さらだ     54.0       熊本県産馬刺し座り合わせ     97.0       やわらかゆで牛たん     38.6       蜻囲り焼き     15.0       卵豆腐 蚕豆案     11.3       アスパラ肉巻き     9.1       さつま鍋げ     11.5       博多地鶏黒酢チキン南蛮     39.9       九州産黒毛和牛のステーキ     162.0       ればかつ     61.5       もつ鍋     391.3       まやんぼん玉     27.0       おやんぼん玉     27.0       「明太     塩       会計原価金額     945.3       原価率     28.1%     24.8%	コース名     税込価格     税技価格     平均原価       上記記載     3700     3364     894.7       商品名     原価       酢もつ     27.1     もつ福さらだ     54.0       熊本県産馬刺し座り合わせ     97.0     かわらかゆで牛たん     38.6       静照り焼き     15.0     卵豆腐 蚕豆案     11.3       アスパラ肉巻き     9.1     (ハープ)       さつま鍋げ     11.5     11.5       博多地鶏黒酢子キン南蛮     39.9     九州産黒毛和牛のステーキ     162.0       ればかつ     61.5     毎       もつ鍋     391.3     278.9     295.1       ちゃんぽん玉     27.0       御太     塩     醤油       ・日本の場     945.3     832.9     849.1       ・日本の場     28.1%     24.8%     25.2%	上記記載     3700     3364     894.7     26.6%       商品名     原価       酢もつ     27.1       もつ福さらだ     54.0       熊本県産馬刺し盛り合わせ     97.0       やわらかゆでキたん     38.6       鰆照り焼き     15.0       卵豆腐 蚕豆案     11.3       アスパラ肉巻き     9.1       さつま掲げ     11.5       博多地鶏黒酢ナキン南蛮     39.9       九州産黒毛和牛のステーキ     162.0       ればかつ     61.5       もつ鍋     391.3     278.9     295.1     299.9       ちゃんぽん玉     27.0       野太     塩     醤油     味噌       今計原価金額     945.3     832.9     849.1     853.9       原価率     28.1%     24.8%     25.2%     25.4%       シェア率(100%)     50     20     15     15

	料理と黒毛和牛の石焼					
品数	コース名	税込価格	税抜価格	平均原価	平均原価率	
8	上記記載	3200	2909	760.9	26.2%	
テゴリー	商品名	原価				
先付	酢もつ	27.1				
サラダ	もつ福さらだ	54.0				
焼物	もつ焼き	50.0				
煮物	やわらかゆで牛たん	38.6				
焼物	黒毛和牛のステーキ	162.0	(3枚×10g)			
揚物	ればかつ	61.5	(ハーフ)			
鍋	もつ鍋	明太	塩	醤油	味噌	
SIPI	O フ呵	391.3	278.9	295.1	299.9	
食事	ちゃんぽん玉	27.0				
			•			
		明太	塩	醤油	味噌	
	合計原価金額	811.5	699.1	715.3	720.1	420.2
	原価率	27.9%	24.0%	24.6%	24.8%	14.4%
		1				
	シェア率(100%)	50	20	15	15	

はかた地どりとつまんでご卵の親子煮はかた地どりのメンチカツはかた地どりのメンチカツはかた地どりのつくねっまんでご卵の黄身垂れはかた地どりの大手羽揚げはかた地どりの半身揚げ博多ナスとはかた地どりの揚げ出しはかた地どりの手羽餃子

九州食材 八寸 つまんでご卵の出汁巻 博多なすの肉巻き 蓮根明太 アスパラの辛子酢味噌

				ĺ	2月(単月前年比)										
						マ笛	2月(5			<b>吹</b> 左					
1m				44		予算 35		実績		昨年 35					
坪営	業		日	数数		28		35 28		27					
売	上		B	商		473		473		479					
坪		効		率		379		379		370					
売	上	( }	実 績	( )		13,250	100.0%	13,250	102.4%	12,937					
食	材		仕	入	18.6%	2,465	18.6%	2,465	18.1%	2,338					
飲	料		仕	入	6.8%	900	6.8%	900	6.4%	832					
合				計	25.4%	3,365	25.4%	3,365	24.5%	3,171					
消		耗		品	2.0%	265	2.0%	265	2.3%	297					
小			精	算	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0					
合				計	1.7%	226	1.7%	226	1.9%	251					
雑				給	15.7%	2,080	15.8%	2,100	13.2%	1,710					
出		向		料	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0					
合				計	15.7%	2,080	15.8%	2,100	13.2%	1,710					
支	払	手	数	料	1.7%	225	1.7%	225	1.8%	239					
稟	議	申	請	費	0.0%	0	0.0%	0	0.9%	112					
支	払		報	酬	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0					
合	m	25.0	^	計	1.7%	225	1.7%	225	2.7%	351					
変	動	費	合	計	44.5%	5,896	44.6%	5,916	42.4%	5,484					
地	代.土		賃 [庫賃	料	9.9%	1,318 47	9.9%	1,318 47	9.8%	1,270 50					
売	バー 分		便 賃	料	0.4% 1.9%	258	0.4% 1.9%	258	0.4% 2.0%	258					
共	77	益	貝	費	0.0%	258	0.0%	258	0.0%	258					
光		熱		費	3.5%	470	3.5%	470	3.8%	497					
通		信		費	0.2%	17	0.1%	18	0.2%	22					
給		ш		与	11.1%	1,250	8.4%	1,118	10.8%	1,395					
賞				与	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0					
法	定	福	利	費	1.8%	200	0.9%	122	1.2%	151					
販	~	促		費	1.1%	124	0.9%	124	1.1%	148					
交		通		費	1.7%	190	1.4%	190	0.9%	118					
開		発		費	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	o					
施	設	販	促	費	1.4%	157	1.2%	157	1.1%	141					
出		張		費	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	O					
賃		借		料	0.1%	10	0.1%	10	0.1%	10					
求	人	広	告	費	0.9%	106	0.8%	106	0.5%	68					
修		繕		費	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	О					
顧		問		料	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0					
本	社		経	費	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0					
固	定	費	合	計	34.1%	4,147	29.7%	3,938	31.9%	4,128					
販	管	費	合	計	78.6%	10,043	74.4%	9,854	74.3%	9,611					
減	価	償	却	費	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0					
イ:営	ンセ 業	シ利	ティ 益	· ブ	0.0%	0	0.0%	0	0.2%	30					
当信 :	切、2	<b>L</b> 紹	含ま	きず	24.2%	3,207	25.6%	3,396	25.7%	3,326					
営償	業 却 <b>著</b>	利	益含ま	(2) ਰਾੱ	24.2%	3,207	25.6%	3,396	25.7%	3,326					
営	業	外	費	用	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0					
営	業	外	収	益	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0					
経	常		利	益	24.2%	3,207	25.6%	3,396	25.7%	3,326					
イン 経	ノセ: 常	·	- <sub>イ</sub> フ 利	含益	24.2%	3,207	25.6%	3,396	25.5%	3,296					
人	件	費	合	計	26.6%	3,530	25.2%	3,340	25.2%	3,256					
F/L	. 費		合	計	52.0%	6,895	50.6%	6,705	49.7%	6,427					
地	代貨	1 米	斗 合	計	12.2%	1,623	12.2%	1,623	12.2%	1,578					

## 施設売上動向報告書

2019年	1月	店舗名	もつ福	施股名			丸ビル				
順位	店舗名	坪数	当月売上	当月坪効率	前月売上	前月坪効率	昨年売上	昨年坪効率	売上昨年対比	昨年差異	
5	もつ福 丸ビル店	34.41	14,700,430	427,214	18,475,263	536,916	15,334,010	445,627	95.9%	-633,580	
8	炭火焼肉 トラジ 丸ビル店	69.0	26,360,491	382,147	31,449,870	455,927	25,396,990	368,179	103.8%	963,501	
9	沼津 魚がし鮨	43.23	16,232,718	375,497	21,289,090	492,461	13,856,661	320,533	117.1%	2,376,057	
1	東京今井屋 本店	28.21	19,356,439	686,155	23,236,177	823,686	18,118,229	642,263	106.8%	1,238,210	
4	青ゆず 寅	48.79	21,639,865	443,531	28,416,670	582,428	16,877,044	345,912	128.2%	4,762,821	
7	博多麺房 赤のれん	28.21	10,785,739	382,337	13,230,929	469,016	11,120,643	394,209	97.0%	-334,904	
3	ひつまぶし備長 丸ビル店	28.21	13,376,216	474,166	17,140,595	607,607	10,948,594	388,110	122.2%	2,427,622	今年オーブン
10	Daedoko	36.6	13,141,673	359,062	16,993,220	464,296	13,212,687	361,002	99.5%	-71,014	
24	魚 肴 酒 天麩羅 天まる	34.46	6,338,507	183,938	9,223,494	267,658	7,471,890	216,828	84.8%	-1,133,383	
11	紀州山海 愚庵	42.1	14,776,559	350,987	18,042,468	428,562	11,516,986	273,563	128.3%	3,259,573	
27	鎌倉 一茶庵 丸山	32.2	0	0	0	0	5,998,185	186,279	0.0%	-5,998,185	
12	どん 薩摩	29.81	9,523,907	319,487	12,156,605	407,803	7,827,193	262,569	121.7%	1,696,714	昨年オープン
21	灘の酒と和食 御影蔵	89.0	18,656,031	209,642	24,091,122	270,717	19,358,541	217,536	96.4%	-702,510	
15	筑紫楼	99.07	29,560,078	298,376	37,464,788	378,165	27,470,269	277,281	107.6%	2,089,809	
2	クア・アイナ	27.56	15,219,821	552,243	18,290,966	663,678	13,998,069	507,913	108.7%	1,221,752	
6	イソラスメラルダ	45.58	18,271,290	400,862	27,525,584	603,896	19,101,864	419,084	95.7%	-830,574	
14	BUZZ	33.19	10,454,135	314,978	16,337,828	492,252	8,466,587	255,095	123.5%	1,987,548	
19	グリル満天星	69.32	15,848,418	228,627	22,442,179	323,748	15,330,196	221,151	103.4%	518,222	
17	スパイス ビストロ B	23.0	6,769,037	294,690	10,302,517	448,521	6,206,084	270,182	109.1%	562,953	
23	チタ・チタ	66.41	13,095,752	197,195	17,871,742	269,112	11,682,423	175,914	112.1%	1,413,329	
16	ゴドノフ東京 丸ビル店	32.84	9,764,253	297,328	15,812,034	481,487	11,477,311	349,492	85.1%	-1,713,058	
25	醍醐味	147.8	26,465,953	179,102	34,636,428	234,394	24,485,254	165,698	108.1%	1,980,699	
22	パパイヤリーフ	47.0	9,495,310	201,942	13,723,155	291,858	9,063,366	192,756	104.8%	431,944	
20	小岩井農場 TOKYO	54.12	11,726,129	216,669	16,082,893	297,171	9,632,576	177,986	121.7%	2,093,553	
26	カサブランカ シルク	130.3	18,074,148	138,680	26,882,982	206,269	15,428,378	118,379	117.1%	2,645,770	
18	銀座和館 椿屋茶房	33.66	8,190,971	243,344	11,137,576	330,885	8,039,104	238,833	101.9%	151,867	
13	ザ リンゴ マルノウチ	19.19	6,103,075	318,034	8,590,604	447,660	7,093,401	369,640	86.0%	-990,326	
	施股票計 見祭報告)	1,228	383,926,945	312,664	510,846,779	416,026	364,512,535	296,854	105.3%	19,414,410	

| 坪効5位 全体昨年対比105.3%(新店,リニューアル店含む) 新店、リニューアル除く 既存店舗のみ 104.4% 既存25店舗中、昨年越え16店舗 2日の一般参賀の人出は、昨年よりは少なかったものの丸ビル自体の売り上げは好調であった。

洋業態5F昨年比106.4% 6F和業態昨年比103.5% と5Fの方が好調であった。

<mark>外国人のお客様が多く、外国人向けのメニューを作成、また店頭に英語での説明を提示するなどインバウンドの需要が取り込めた(愚魔)</mark>

「 唐名	もつ御虫ピル	 第15期 年間計画	皮針日無	商品力と販売力の相乗効果で売れる店舗を造る	

<b>1</b> 15	11月	12月	18	28	3 🛭	48	5月	68	78	8.Я	9月	10月	<b>21</b> 1	7	
高上五首			177	2/)	-//	-77	-71	-77	- '//						
完上予算 原值予算 5	15.375.000 24.8%	20.000.000	15.375.000 24.2%	13.250.000	13.125.000	11.375.000 25.4%	9.250.000	9.250.000	9.500.000	9.500.000 25.4%	10.375.000 25.4%	13.625.000	150,000,000		
人件費予算 5	23.2%	21.6%	23.3%	24.9%	24.8%	26.8%	29.3%	28.9%	28.6%	29.4%	27.9%	25.6%	25.8%		
FL %	48.0%	47.0%	47.5%	50.3%	50.2%	52.2%	54.7%	54.3%	54.0%	54.8%	53.3%	51.0%			
利益予算	4,291,613	6,632,488	4,291,613	3,292,252	3,410,388	2,115,804	1,123,956	1,207,508	1,291,060	957,180	1,520,716	2,815,300	32,949,878	1	
売上実績	14,858,872	18,475,000	14,700,430										48,034,302		
売上達成率 原価実績 5	96.6%	92.4%	95.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	32.0%		
人件看実績 5	24.8%	26.8%	26.5%												
FL %	52.1%	50.6%	49.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%			
利益実績	3.921.687	5.571.744	4.210.848										13,704,279		
当月利益達成率	91.4%	84.0%	98.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	41.6%		
当月利益差異	-369,926	-1.060,744	-80.765	-3.292.252	-3.410.388	-2.115.804	-1.123.956	-1.207.508	-1.291.060	-957,180	-1.520.716	-2.815.300	-19.245.599	4	
累計計上利益差異	-369,926	-1.430.670	-1.511.435	-4.803.687	-8.214.075	-10.329.879	-11.453.835	-12.661.343	-13.952.403	-14.909.583	-16.430.299	-19.245,599	-19.245.599	<u></u>	
第14期	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7.A	8月	9月	10月	<b>22</b> 1	※実績利益額が昨年と本社経費額の相違があるので注意	
売上	15,296,060	19,921,720	15,334,010	12,913,221	12,732,150	11,046,423	8,733,420	8,817,525	9,363,816	8,846,062	10,162,226	12,541,411	145,708,044	差額を把握して昨年との対比を認識すること。	
売上昨年対比	97.1%	92.7%	95.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	33.0%		
利益実績 昨年利益対比	4.291.000 91.4%	5.808.446 95.9%	5.119.094 82.35	2.464,278	2.145,902	1.326.051	203.880	273,439 0.0%	142.447	474.432 0.05	1.392.759	3.099.000	26.740.727 51.2%	1	
마꾸취보지다	91.93		02.3%	0.0%		0.0%	0.0%		0.0%				3125	<del></del>	
		11月 目標 (通)を効率に使用し体的		繁忙期における利益確何	12月 目標		盤忙類における利益確何	1月 目標		4単 赤上予算対比 94.4% 関	期 振り返り 11月~	1月	累計亦上予算、利益達成	第15期 日報	
利益·経費	<ul><li>12月売の高の人件質(2)</li></ul>	n/返/を切率に使用し体系	月構架	案に刷における利益値5	E 6,300+P5 (10596)		業化期における利益値5	E 4,375+PH (105%)		利益予算比 90.5% 昨年			来訂完工了界、村並建原	<b>4</b> 5	
17.8L 92.5C															
	人件費突出も引き抜きに	はつながっている。		利益92.2%と届かず。売上			利益98.1%と未達。売上の	DFLは管理出来ているの	で売り上げが足りなかった	人件費25.6% 予算24.7% 原價率24.9% 予算25.4%	予算内				
振り返り	原価も予算内で収まった			経費部分では人件費は	<b>攻めるとき必要人数いなし</b>	い事があった。									
	メンバーズカードR売上3	00∓FI		メンバーズカードR帯上300千円			メンバーズカードR寿上300千円 さ			肉会員の訴求が発末って	IVA.		顧客認知、リピーター認知	□ 会員獲得AV300千円	
顧客づくり										附属員の訴求が得まっている。 相様サワーに付随した内容も+=で検討					
振り返り	メンバーズカードR売上2			メンバーズカードR売上3			メンバーズカードR売上240千円 ショボッのアプローエネ楽物がサ								
3K7 AL7	お客様へのアプローチを 料理の説明など基本の提	意識付け t床					お客様へのアプローチを意識付け								
	・新人スタッフの基礎から	の教育(ランナー⇒担当	i)				もつ福サービスクオリティ向上 ・元気、活気(お出迎え、おしぼり、オーダー時、お見送り)統一感を持って			もつ福スタンダードがなかなか様付かなかった。 繋忙期に追われてしまい作業ペースでの教育になってしまった。			もつ福サービスの浸透	らではの接客サービス差別化	
サービス	<ul><li>もつ福のサービスルー」</li><li>・既存スタッフのスキルド</li></ul>		n	<ul><li>もつ福のサービスルールの落とし込み</li><li>・既存スタッフのスキル向上、ハウスルールの浸透</li></ul>			<ul><li>ワンランク上の気が利く攻めのサービス確立</li></ul>			繁忙期に通われてしまい作業ペースでの教育になってしまった。			参続サービス、丸ビルなり	ってはの技会サービスを別に	
							<ul> <li>新規、脳楽に対してのサービス仕談 付加価値 語る</li> <li>12月のイメージの末末後集な案内が目立ちウェイティングのお客様への</li> </ul>			お客様へもつ福の魅力を十分に伝えられなかった。					
振り返り	新人スタッフ1名加入(長 派遣からの引き抜きのた		レールの落とし込み。	12月の宴会、時間管理の担当の教育を進めた。 サンナーを担当へというよりは既存スタッフの担当のスキルアップに			配慮など至らない点が多かった。								
	既存スタッフはローブレ、	個人MTを実施。		重きを置いてサービスがおざなりにならないように努めた。			中間パッシングは大分根付いてきた。						Thursday Central August 1 - 1 - 1		
クオリティー	<ul><li>鍋の盛り付け、焼き場、</li><li>ランチメニュークオリティ</li></ul>			<ul><li>・三大名物、もつ焼き、鍋盛り付け提供時間 クオリティ内上</li><li>・レンビ席とし込み確認</li></ul>			<ul><li>・三大名物、もつ焼き、鍋盛り付け提供時間 クオリティ向上</li><li>・レシビ落とし込み確認</li></ul>			ディナーのクオリティについては提供時間は申し分なし。 グランドメニューについてもレシビをまもり味のクオリティは保てていた。			スタッフメンバーに左右されない営業をするためのスキルアップ。 ホール・キッチン問わない商品クオリティー向上。		
24371-	・レシビ落とし込み確認														
	スピード重視になってしる	<b>ドゥアいるので 盛り仕け</b>		料理はほとんど請求をもらうことなく繁忙期を乗り越えられた。			提供時間は変わらず安定。			人員によってのパラつきが多少あるのでどんなメンバーでも 一定のクオリティが保てるように指導が必要。					
振り返り	クオリティの向上に再度	意識を向けていく。			と請求をもらうことなく繁化期を乗り越えられた。 Fェックにはもうすこし意識が必要。		投供時間は気わらす女定。 調理責任者不在時のクオリティ面での教育が必要。			一定のグオリティが徐てもように指導が必要。					
	・忘新年会コース陪館			・忘新年会コース施策					忘年会については時間の繰りや、内容、席の繰りなどで			ビル施策と連動し実施。			
施策・フェア	・炙り明太もつ鍋			・炙り明太もつ鍋			・炙り明太もつなべ			効率的に空席がある日( 施策が必要だったと思う	○予約の誘致が出来るよう	342			
	<ul><li>博多地鶏のチーズつく</li><li>大入り袋の配布</li></ul>	336		<ul><li>大入り袋の配布</li></ul>			・大入り袋の配布			10.8KW 90'98 12 312 CLOS 3					
振り返り	※ディナー見解で報告済	ъ.		※ディナー見解で報告済	H		※ディナー見解で報告済	ð,							
	めっけもん果実、野菜を	<b>見ったレシビ考案</b>		・飲送迎会コース考案			飲送迎会コース			ランチのメニューの開発が	(進まなかった。		お客様ニーズに合わせた	メニュー開発、売れるメニュー開発。	
開発							ランチメニュー改善			おかずと小祭ももっとブラ	ウシュアップして変更して	いぎたい。			
										もつ焼の希少部位やディ	ナーのおススメメニューの	作成も出来なかったの	で進めていきたい。		
振り返り	※ディナー見解で報告済	A.		※ディナー見解で報告済	*		※ディナー見解で報告済	**							
	**** 75°			MAA 750			MWSA. TES			体質部との連携と ざせ	can though		お客様に伝わりやすい販	原の実体	
販促・制作物	・忘年会コース版促			・新年会コース版促			・軟送迎会コース版促			施設側との連携や、デサ 計画性を持って早めはギ	インナームとの連携 めの打ち出しが必要だと	感じた。	の音体に伝わりですい版	に火火化。	
MA M. 49 1 F 193	-施設版促			-施設版促			・施設版促				-				
<b>—</b>	高頭のチラン設置 店			店頭のチラシ設置			タウンプラス1500部配布			1					
振り返り	り返り 施設版役物への掲載 施設版			施設版促物への掲載			施設への版促物掲載								
	繁忙期に向けた体制作り		・売れる体制の構築			・売れる体制の構築			媒体からの採用			年間通してホール・キッチ	ンの売れる体制の構築、安定化		
教育·募集	数 育・募集 ホール・キッチンスタッフ派遣利用による採用		担当、役割、ルールの整		上させマインドスキルを		理を行い作業スキルを向。	Lきせマインドスキルを							
	新人スタッフ基本指導、ベテランスタッフポジションスキルの向上			植え付け コース進行、日	中间管理		植え付け コース進行、日	中国管理							
振り返り	12月に向けて採用の強化			12月媒体募集を実施 6名採用 出動3名 現在	In Maria and		TW掲載			媒体からの引き抜き採用 皿生、佐藤、長田、					
振り巡り	10名の応募 5名採用 2	5斯林衛中2名			稼働は1名 功し既存スタッフ3名増加	1。(佐藤、瓜生、引地)	4名採用 出動2名 現在 いなきあからホール4名			瓜至、佐藤、長田、					
•															

## 第一四半期の振り返り

人員が不安定な中既存メンバーが一致団結し派遣さんの指導や、厳しい人員での営業を段取りをしっかり組むことで乗り切ってくれたこと。

1月に入ってからは鍋ケアの徹底が浸透し始め、しっかりした鍋の訴求が出来てきたこと。

### 反省点

及目点 繁忙期の新人スタッフへの教育が作業ベースに偏ってしまい、気遣いや気配りという教育ができなかった。 教育の計画性がなく行き当たりばったりで行うことが多く、教育、フィードバック、とう流れが出来ていなかった。 お客様から呼ばれることが多く、ストレスを与えてしまう営業が散見されたこと。

# 今後の施策

教育に計画性を持って取り組んでいく。MSの結果をベースにして店として、個人として改善することを

内容と期日を持って取り組んでいく。具体的な日程はディナー見解で報告済み。

実際にお客様として店舗で飲食する機会を設けようと計画しております。

ロールプレイングでなく本当にお客様として店内で飲食することで気づけることは多いと思う。

『 唐名 もつ編集ビル 』 第15期 年間計画 <u>唐僧目編 商品力と販売力の相乗効果で売れる店舗を造る</u>

# 6 €	つ名丸ビル 第15期 年間計画 <u>店舗目標 商品力と販売力の相乗効果で売れる店舗を造る</u>													
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	3
売上予算	15.375.000	20.000.000	15.375.000	13.250.000	13.125.000	11.375.000	9.250.000	9.250.000	9.500.000	9.500.000	10.375.000	13.625.000	150.000.000	
原価予算 5	24.8%	25.4%	24.2%	25.4%	25.4%	25.4% 26.8%	25.4%	25.4% 28.9%	25.4%	25.4% 29.4%	25.4% 27.9%	25.4% 25.6%	25.8%	-
FL S	48.0%	47.0%	47.5%	50.3%	50.2%	52.2%	54.7%	54.3%	54.0%	54.8%	53.3%	51.0%	2000	
利益予算	4,291,613	6,632,488	4,291,613	3,292,252	3,410,388	2,115,804	1,123,956	1,207,508	1,291,060	957,180	1,520,716	2,815,300	32,949,878	
売上実績	14 858 872	18 475 000	14 700 430										48,034,302	1
売上達成車	96.6%	92.4%	95.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	32.0%	
原価実績 5	24.8%	26.8%	22.9%											<del>.</del>
FL %	52.1%	50.6%	49.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%		
利益実績	3.921.687	5.571.744	4.210.848										13,704,279	
当月利益達成率	91.4%	84.0%	98.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0% -957 180	0.0%	0.0%	41.6% -19.245.599	
型月刊金定英 累計計上利益簽算	-369,926 -369,926	-1.060.744	-80.765 -1.511.435	-3.292.252 -4.803.687	-3.410.388 -8.214.075	-10 320 879	-1.123.956	-12661343	-13 952 403	-957,180 -14 909 583	-1.520.716	-19 245 599	-19.245.599 -19.245.599	
	000.010	13400.070		4.000.001	0.214.070	10.020.070	11.400.000	12.001.040	10.002.400	14.000.000	10.400.200	10.240.000	10.240.000	<u> </u>
第14署	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	果計	※実績利益額が昨年と本社経費額の指達があるので注意
売上 売上昨年対比	15,296,060	19,921,720	15,334,010	12,913,221	12,732,150	11,046,423	8,733,420	8,817,525	9,363,816	8,846,062	10,162,226	12,541,411	145,708,044 33.0%	差額を把握して昨年との対比を認識すること。
利益宝績	4.291.000	5 808 446	4.142.368	2.464.278	2 145 902	1.326.051	203.880	273.439	142 447	474 432	1.392.759	3.099.000	25.764.002	1
昨年利益対比	91.4%	95.9%	101.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	53.2%	1
	2月 目標				3月 目標			4月 目標		44	期 振り返り 11月~	-1月		第15期 日報
	・関数額に向けて生産性の向上、スキルアップ、FLコントロールし利			9 ・関数期に向けて生産性	の向上、スキルアップ。F	にコントロールに利益確信	<ul><li>・関散期に向けて生産性</li></ul>	lの向上、スキルアップ。FI	-コントロールし利益確保				累計売上予算、利益達成	ξ.
利益·経費														
										1				
振り返り														
	放み放題定期券による顧客で約5 販売体制。その後の利用にもつなげる施策。			飲み放題定期券による 販売体制。その後の利用	質客づくり。		飲み放題定期券による顧客づくり。 販売体制。その後の利用にもつなげる施策。						顧客認知、リピーター認知	a 会員獲得AV300千円
顧客づくり							版元体制。その後の利用にもうなける他派。 宴会リピートの訴求。名刺交換、宴会のヒアリング							
	宴会リピートの訴求。名割交換、宴会のヒアリング 宴会リピートの訴求。名割交換、宴会のヒアリング				r	宴会リピートの訴求。名	刻交換、宴会のヒアリング		1					
振り返り														
	もつ福サービスクオリテ			もつ福サービスクオリテ			もつ福サービスクオリテ		-				もつ福サービスの浸透	COLORON CTERNS
サービス	<ul><li>ワンランク上の気が利</li></ul>			-ワンランク上の気が利く攻めのサービス確立			<ul><li>ワンランク上の気が利</li></ul>						基礎サービス、丸ビルなり	らではの接客サービス差別化
	<ul><li>新規、顧客に対しての</li></ul>	サービス仕訳 付加価値	類る	<ul><li>新規、顧客に対しての</li></ul>	サービス仕訳 付加価値	語る	・新規、顧客に対してのサービス仕訳 付加価値 築る			1				
振り返り														
	<ul><li>鍋の盛り付け、焼き場。</li></ul>				N盛り付け提供時間 クオ	リティ向上		風盛り付け提供時間 クオ	Jティ向上					れない営業をするためのスキルアップ。
クオリティー	<ul><li>ランチメニュークオリティ・レシビ落とし込み確認</li></ul>	r		・レシビ落とし込み確認			・レシビ落とし込み確認						ホール・キッチン問わない	い商品クオリティー同上。
										-				
振り返り														
	・歓送迎会コース施策			-夏季対策施策			- 夏季対策施策						ビル施策と連動し実施。	
施策・フェア	<ul><li>博多地強を使ったおス</li><li>飲み放棄定額券販売</li></ul>	24		<ul><li>博多地路を使ったおス</li><li>飲み放棄字器券販売</li></ul>	z.x		<ul><li>博多地類を使ったおス</li><li>飲み放銷定期券販売</li></ul>	<b>X</b> X						
振り返り										-				
振り巡り													h-10140	
開発	めっけもん果実、野菜を	使ったレシビ考案		<ul><li>夏季コース考案</li></ul>			夏季コース考案 ランチメニュー改善						お各様ニー人に合わせた	メニュー開発、売れるメニュー開発。
5050														
振り返り										1				
m/nu/													お客様に伝わりやすい版	0.5
販促・制作物	- 軟送迎食コース版促 2・制作物			・夏季コース版促			<ul><li>夏季コース版促</li></ul>						お客様に伝わりやすい版	(従の実施。
A 491F19	-施設版促			-施設版促			- 施設版促							
振り返り	i i i i i i i i i i i i i i i i i i i									1				
38.7 AE.7									J					
教育·募集	<ul> <li>4月以降人員減の補填のための募集</li> <li>カール・キッチンスタッフ減退利用による採用</li> </ul>				として生産性のある体制 理を行い作業スキルを向			いい仕事。少人数で高パ /フの新人さんへの教育の		MZ			牛間通してホール・キッチ	シの売れる体制の構築、安定化
2017 3978	育・募集 新人スタッフ基本指導、ペテランスタッフポジションスキルの向上		植え付け コース進行、											
振り返り										1				
索り巡り	I													