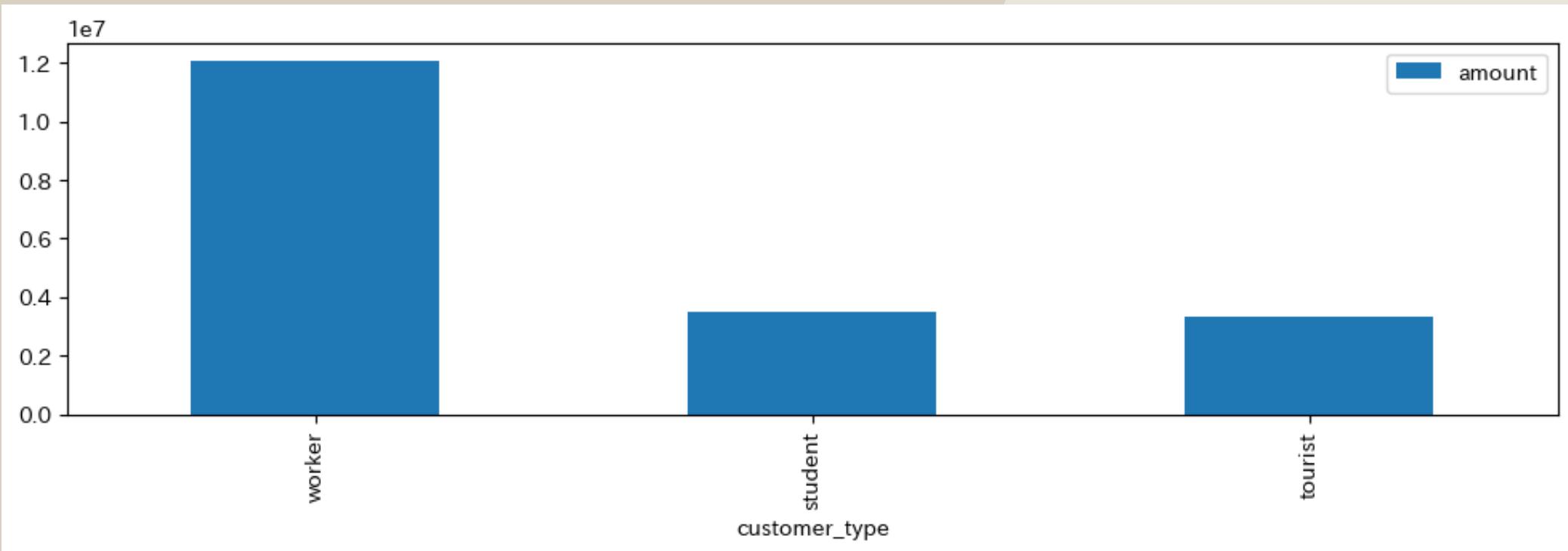


経営分析

～お弁当～

お客様の種類ごとの売上合計



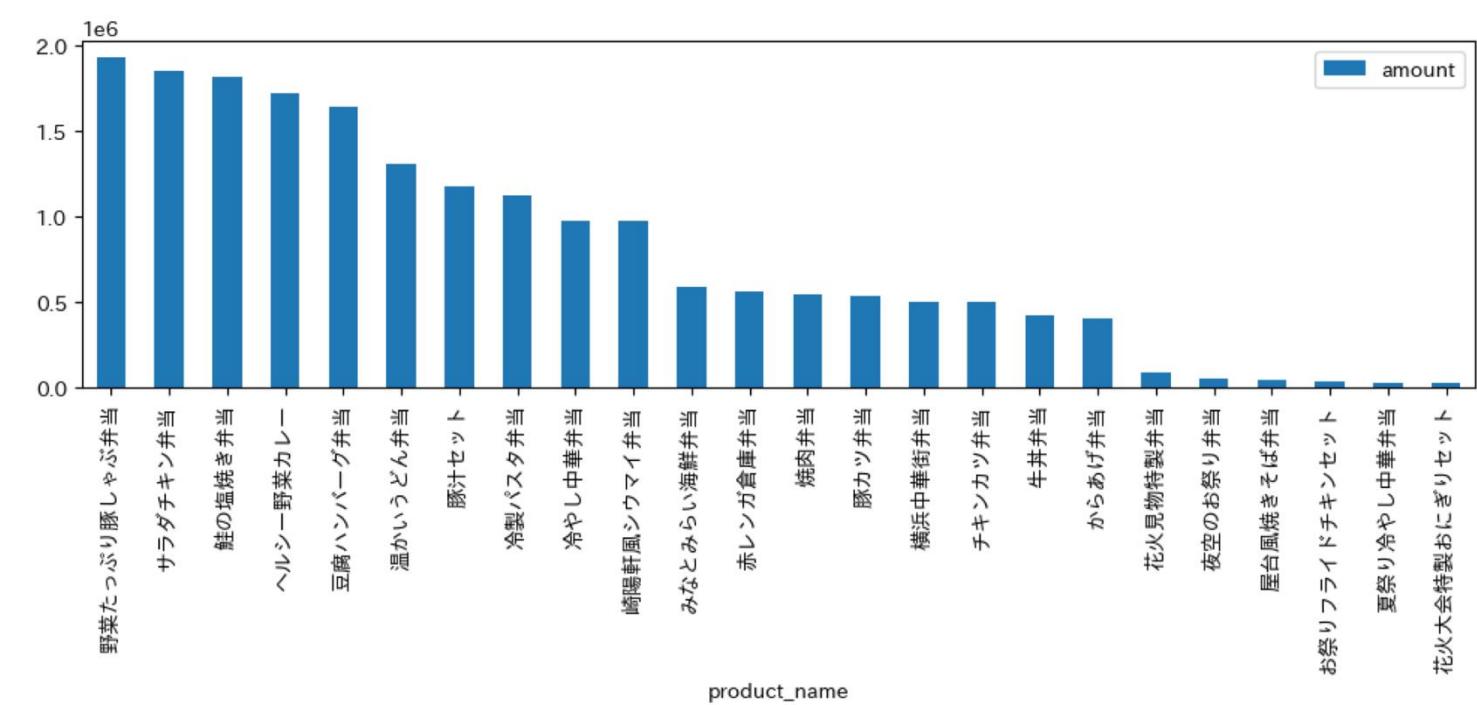
読み取れること

- ・ 売上の大半は会社員によって占められている。
- ・ 次に学生が続き、観光客の売上は最も少ない。
- ・ 客層に大きな偏りがあり、特定の層への依存度が高い。

経営分析

- ・ 会社員を中心とした平日の需要が大きい店舗であると考えられる。
- ・ 観光客や学生の売上比率が低いため、新規顧客層の開拓余地が大きい。

商品ごとの売上



読み取れること

- ・ 売上は上位数商品のみが大きな割合を占めている。
- ・ 下位の商品は売上が非常に少なく、商品ごとの売上格差が大きい。
- ・ 売上構造は少数の人気商品に依存している。

経営分析

- ・ 主力商品が明確であり、これらは店舗の看板商品・収益源となっている。
- ・ 一方で売れ行きの悪い商品が多く、在庫管理や廃棄ロスのリスクが高い。