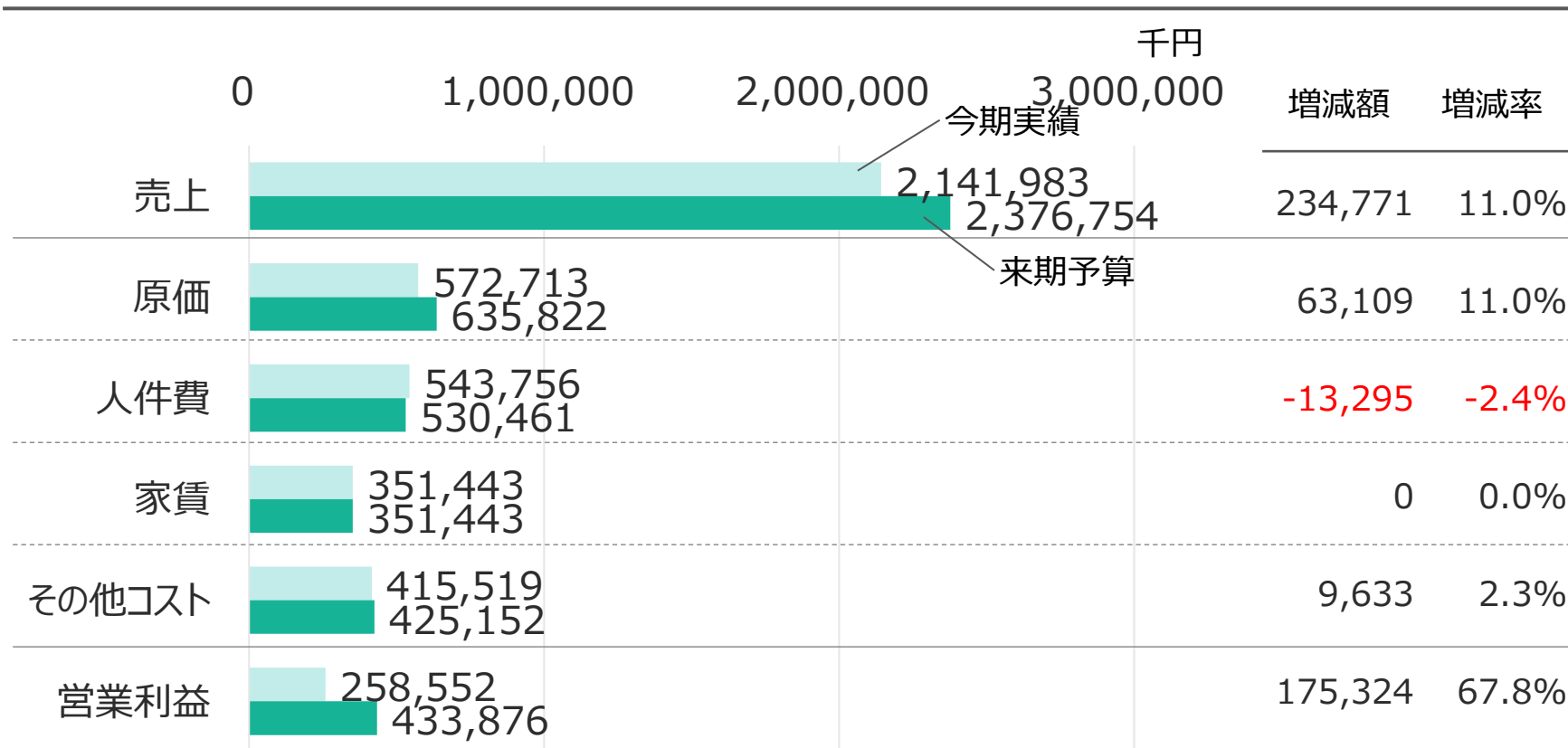


全店舗の今期実績と来期予算

今期売上21.4億円に対し、来期予算売上は23.7億円と+2.3億円、+11%の増加となる
人件費削減および売上増加による固定費比率の減少により、営業利益は2.5億円から4.3億円と
1.7億円の増加

K社PL：今期実績および来期予算

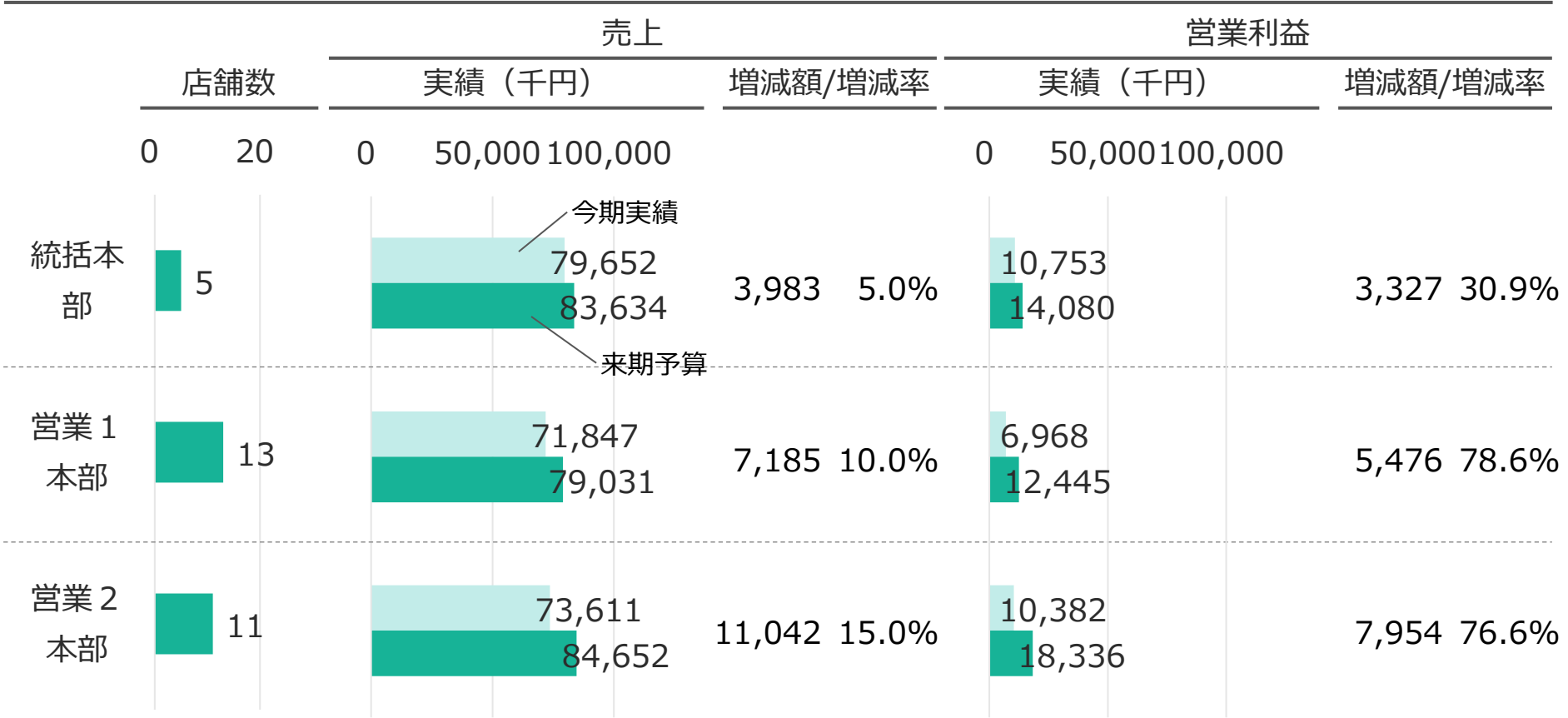


Source：K社今期店舗別PL

所属別の今期実績と来期予算

所属別においては、今期実績は統括本部が一店舗当りの売上79百万円と最も高いが、来期は営業2本部が84百万円と最も高くなる予算となる

K社の一店舗当たり売上/営業利益の今期実績と来期予算（所属別）

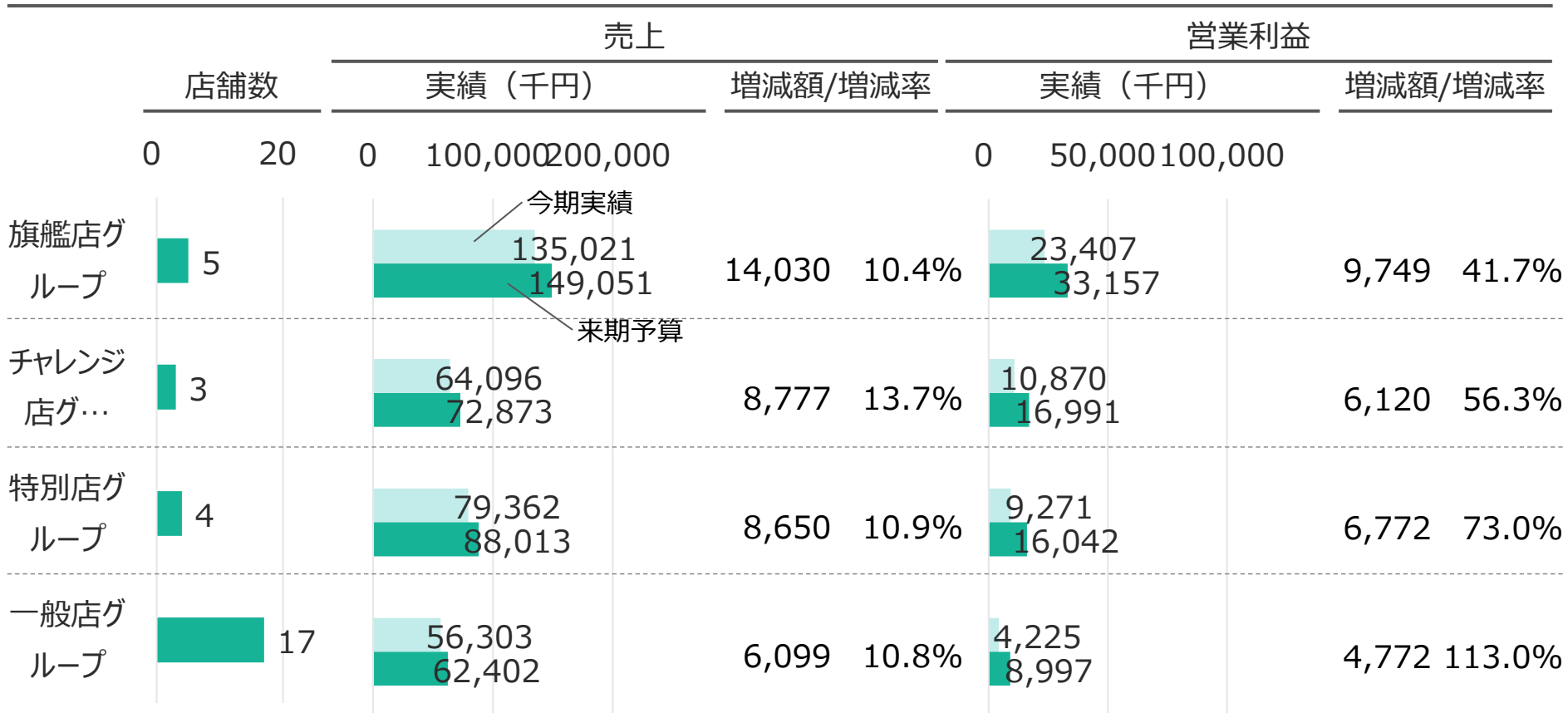


Source : K社今期店舗別PL

グループ別の今期実績と来期予算

グループ別においては、チャレンジ店グループが来期最も売上増加率が高く、一般店グループが最も営業利益率が向上する予算となる

K社の一店舗当たり売上/営業利益の今期実績と来期予算（グループ別）



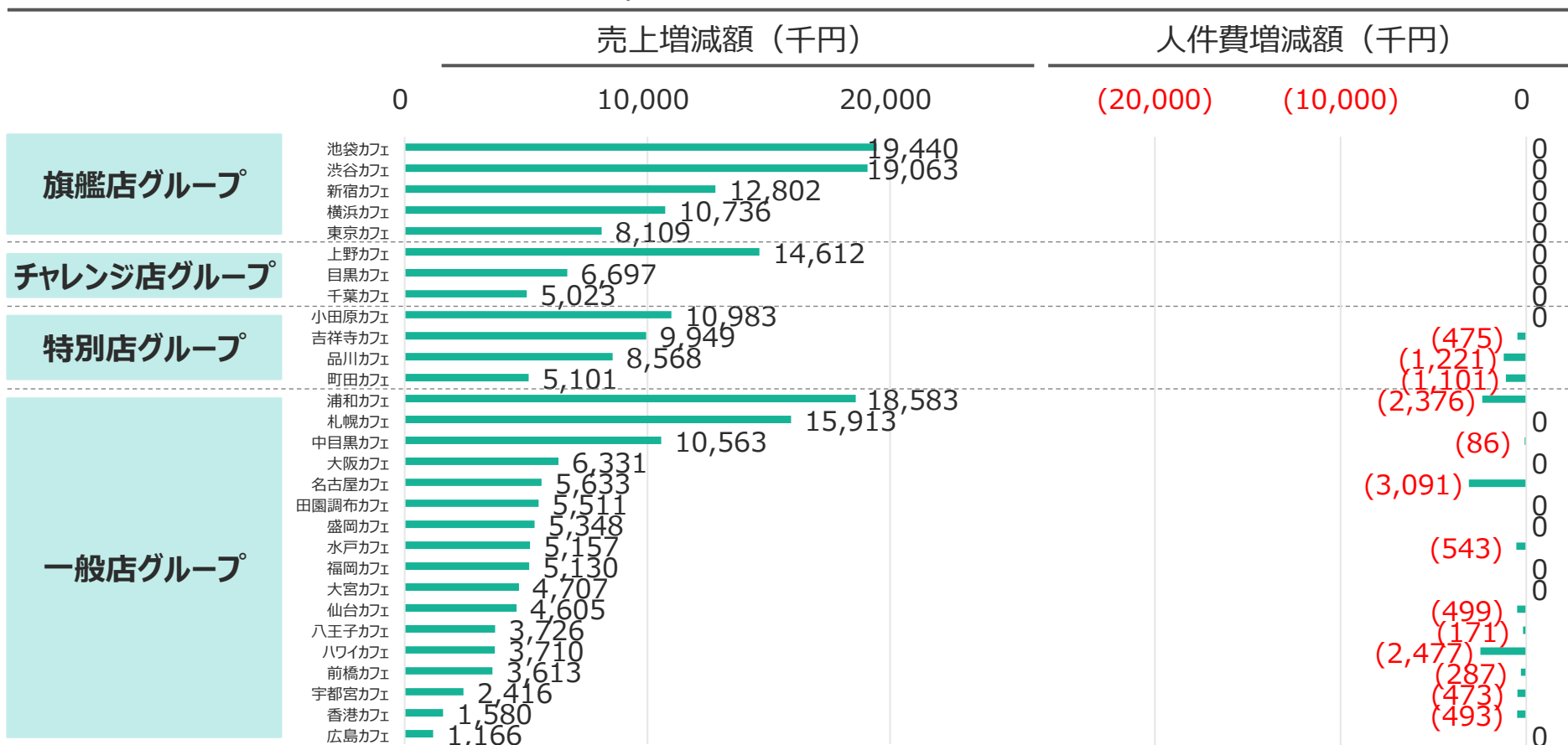
Source : K社今期店舗別PL

店舗別の実績から見る来期予算達成に向けた課題

売上を5～15%上げるための具体的施策を全社的に構築する必要あり

人件費削減が必要な店舗においては、社員からアルバイト・パートへの切り替えやオペレーション改善が必要

K社の店舗別売上/人件費の今期実績と来期予算の増減額



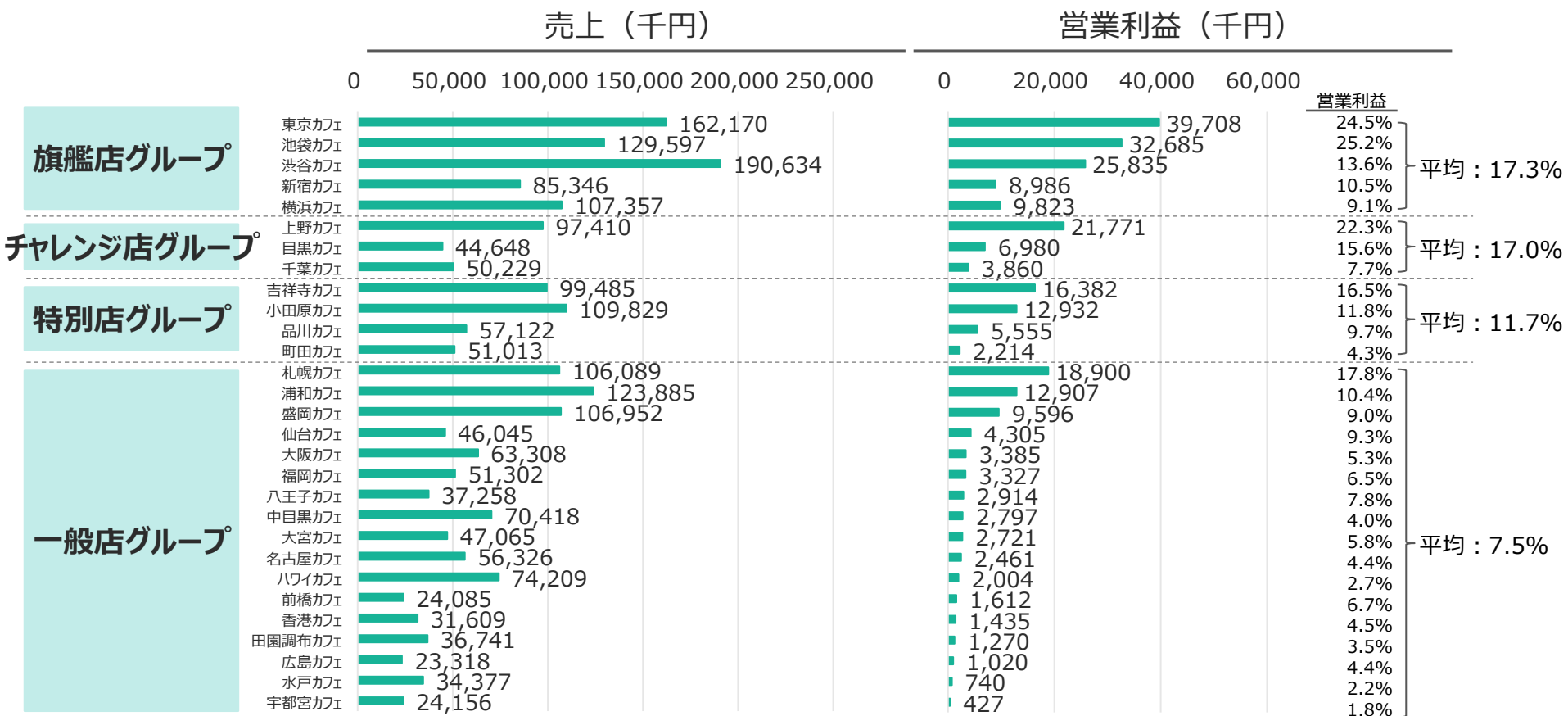
Source : K社今期店舗別PL

その他K社の課題

その他K社の課題として、店舗間の収益性のバラつきが挙げられる

特に一般店グループでは営業利益率が5%を切る店舗が半数近い8店舗あり、売上増加・コスト適正化が必要

K社の店舗別売上/営業利益の今期実績



Source : K社今期店舗別PL

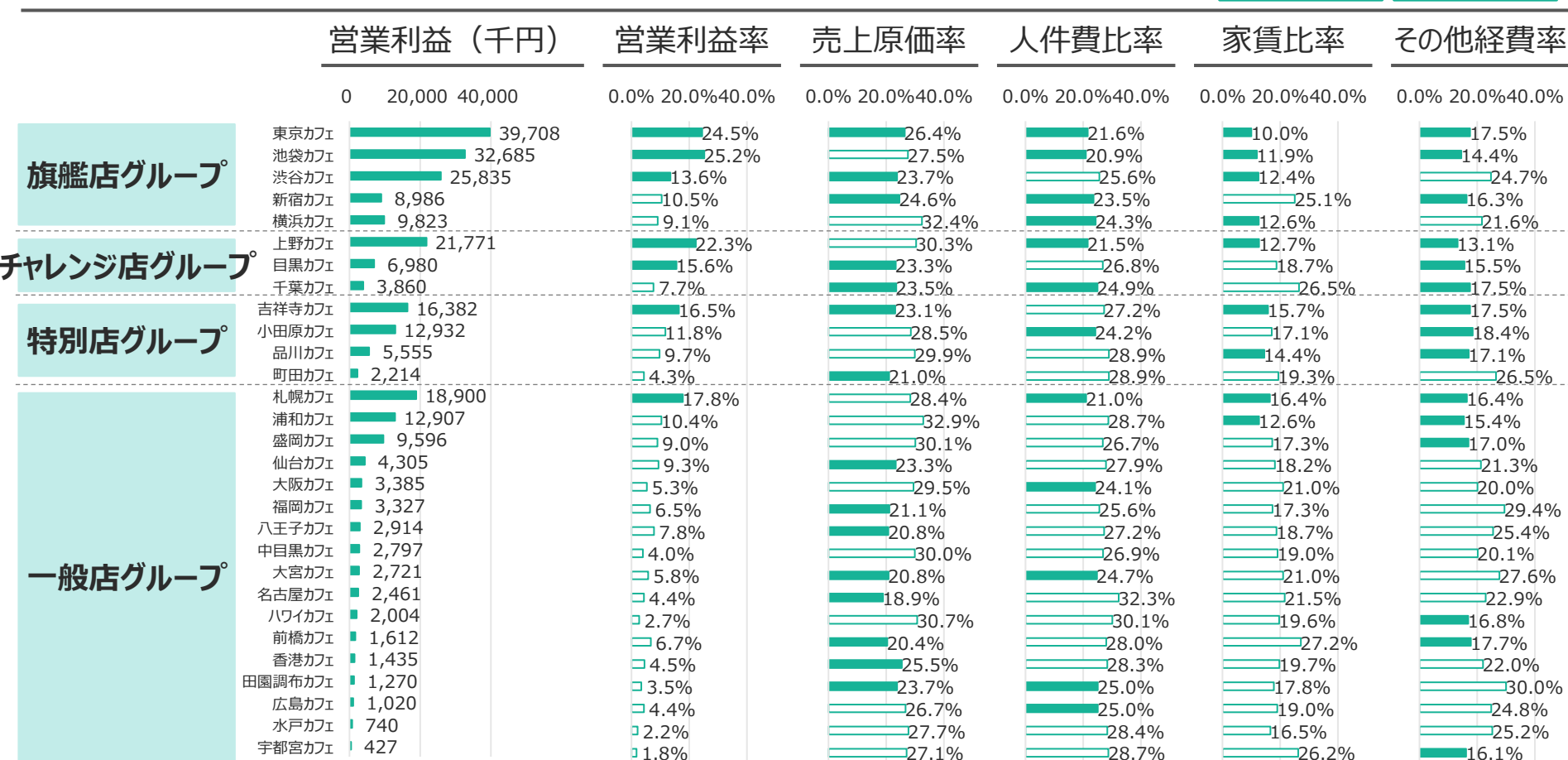
その他K社の課題

営業利益率の低い店舗は、家賃比率が高くなる傾向、人件費比率も比較的高くなる
一方、売上原価率は営業利益率に大きな関係性はない

K社の店舗別の今期PL

平均より良い

平均より悪い



Source : K社今期店舗別PL