

個人経営の飲食店における原価 分析に関する研究

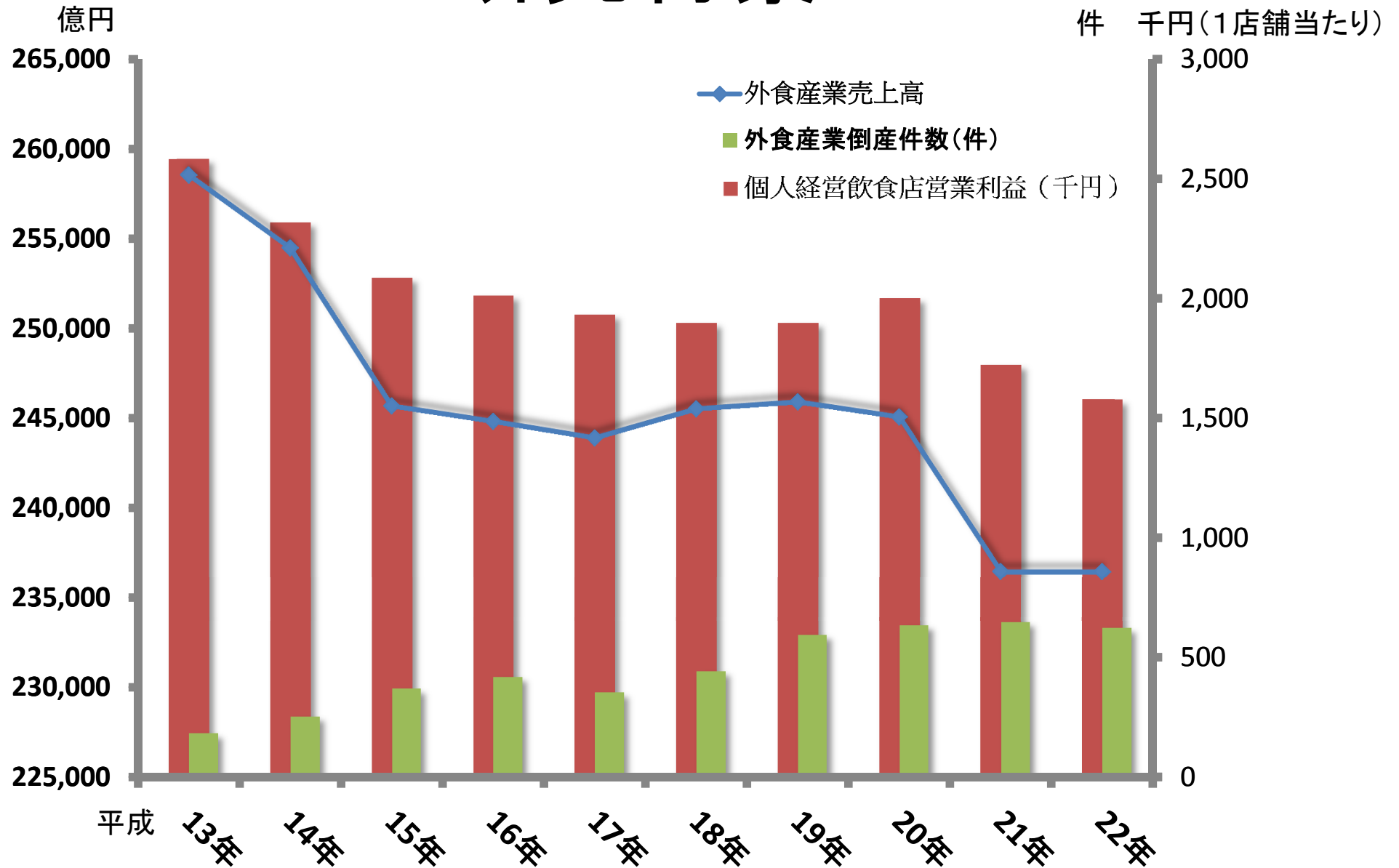
流通情報工学科 0823021高城翔一郎

指導教員:黒川久幸教授

目次

1. 研究の背景と目的
2. 研究背景法について
3. 研究相結果について
4. 考察
5. 結論

研究背景



研究の目的

$$\text{利益} = \text{収入} - \text{支出}$$

個人経営の飲食店を対象に、
利益を確保することを目的とする！

目次

1. 研究の背景と目的
2. 研究方法
3. 研究結果について
4. 考察について
5. 結論算出方法について
 - ・グループについて

研究対象について

私の両親の
飲食店

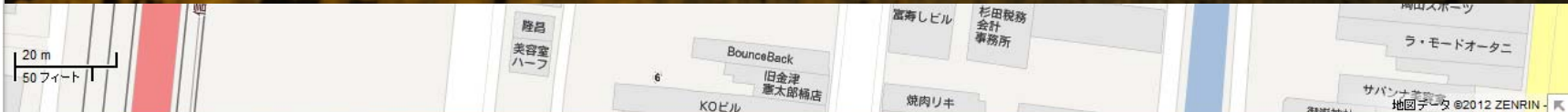
市高田

地鶏を使った
鳥料理！



徒歩5分！

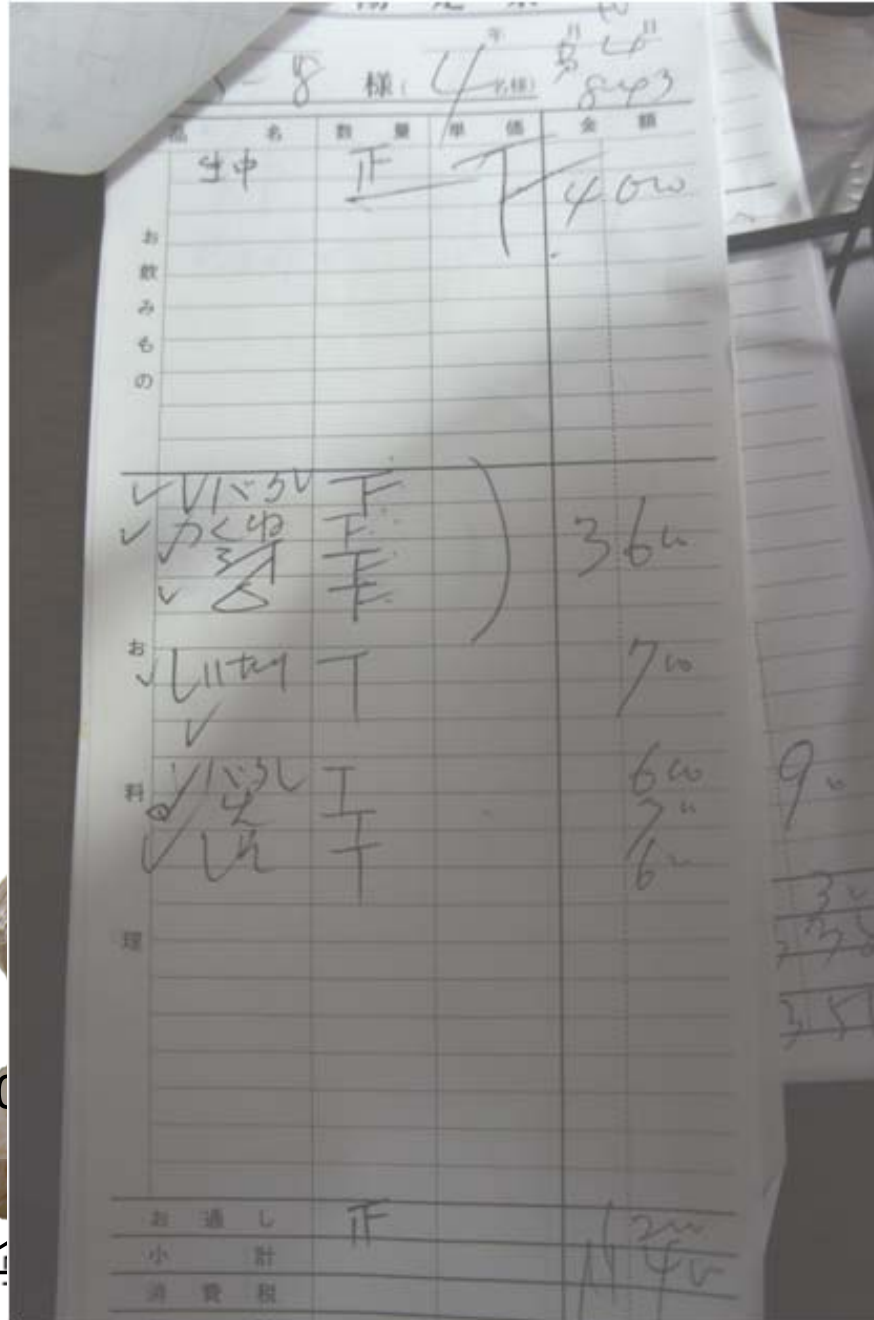
豊富な酒類



扱うデータについて

提供していただいたデータ

- 商品の注文数(一月分)
- 商品の税込価格
- 商品の食材使用量
- 食材の破棄量
- 食材の総重量
- 食材の単位原価



円/g

商品利益の算出方法

$$C = P - \sum_{i \in N} (A_i \cdot B_i)$$

C: 商品単位利益, P: 商品の販売価格, A: 食材の単位価格, B: 食材の使用量, N: 使用する食材の集合

商品総利益の算出方法

$$GP = C \cdot D$$

GP: (一つの商品が一月に上げる)商品総利益,
C: 商品利益, D: 商品の一月の注文総数

グループに関して



肉料理

- 合鴨
- レバー
- 皮
- ハツ
- ささみ焼き
- 丸焼き小
- レバー(塩)
- 皮(塩)
- ハツ(塩)
- 砂肝
- ぼんじり
- Etc...



肉と野菜料理

- 焼き鳥
- つくね
- 焼き(塩)
- つくね(塩)
- しそ巻き
- とりたたき
- とりわさ
- 鶏皮の湯引き
- 鳥サラダ
- お通し



野菜料理、理、その他

- しいたけ
- しめじ
- ししとう
- 銀杏
- うずらの卵
- 野菜サラダ
- もろきゅう
- オニオンライス
- 鶏スープ
- かんずり
- 御新香



ご飯物料理

- 鶏飯
- 焼き鳥井
- 鶏竜田井
- 親子井
- 玉子井
- 白米鶏雑炊
- 玄米鶏雑炊
- 鶏茶漬け
- 梅茶漬け



アルコール

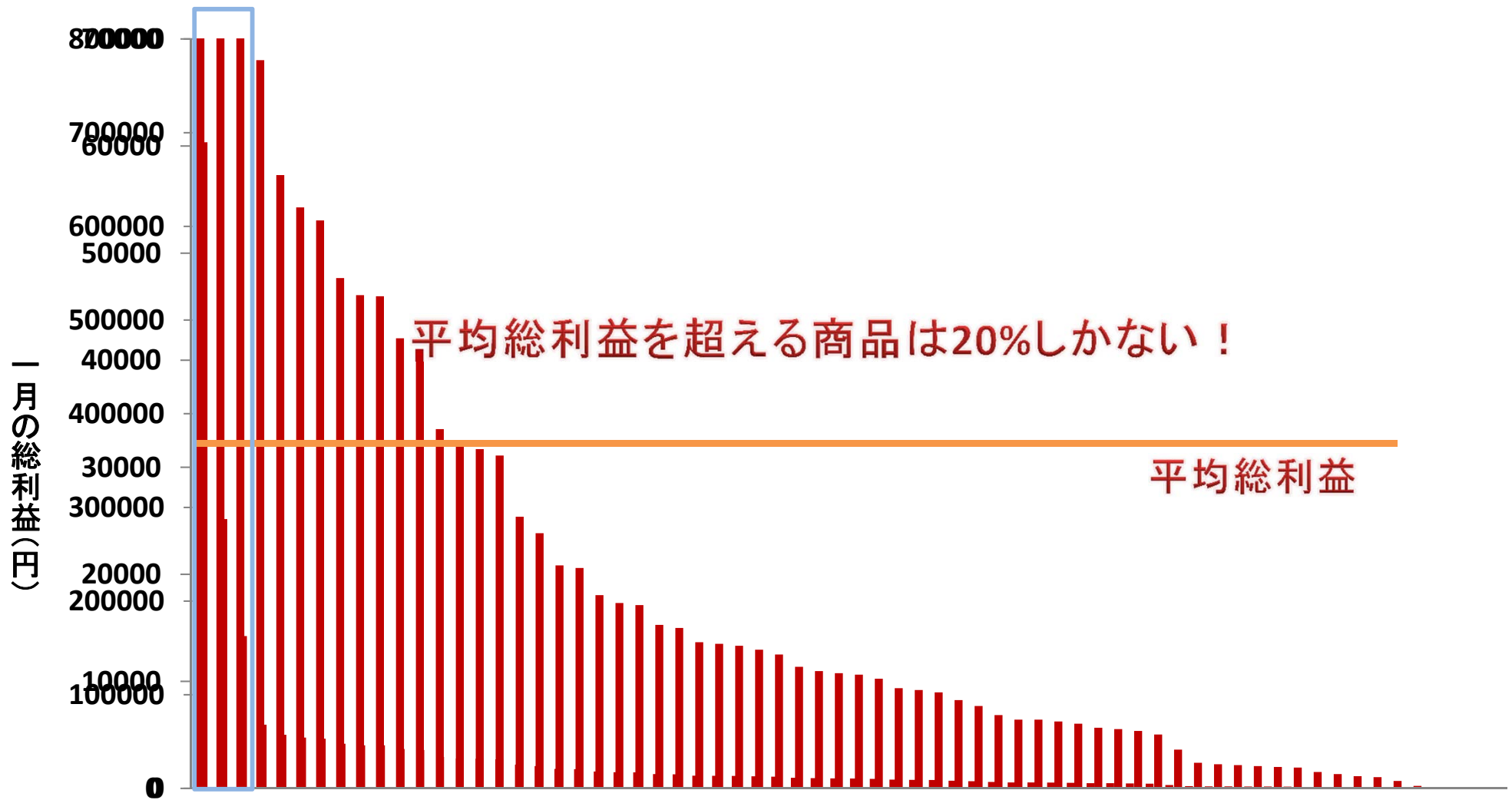
- 生小
- 生大
- ハーフ&ハーフ
- スマート
- パイント
- エクストラタウト
- 黒霧島ロック
- 黒霧島水割り
- Etc...

数千種類の商品から一部の人気商品を抜粋！

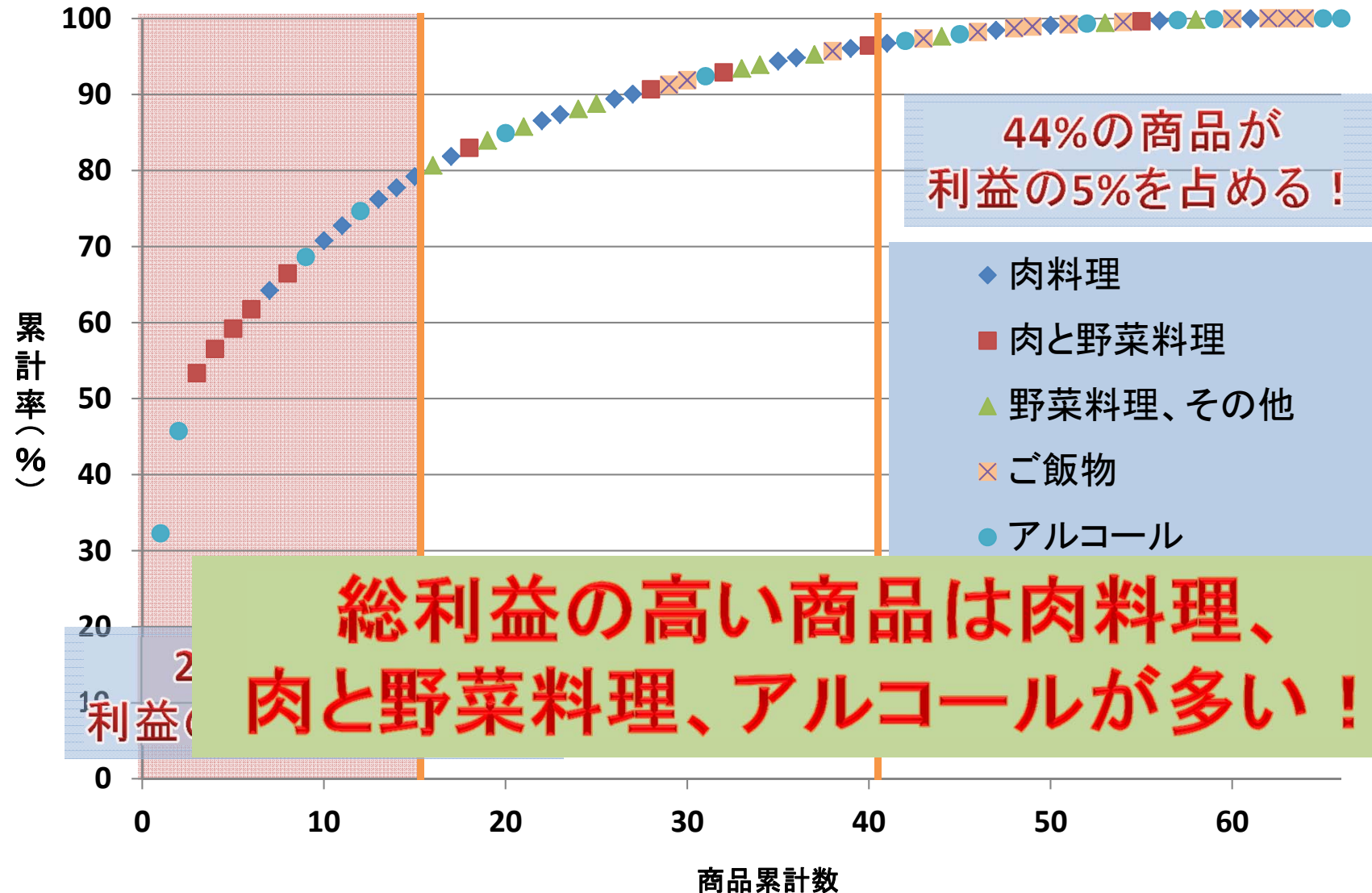
目次

1. 研究の背景と目的
2. 研究方法
3. 分析結果
4. 商品毎の総利益の分析
5. 注釈と利益率の分析
 - ・販売価格と総利益の分析

総利益



総利益の累計百分率



総利益とグループの関係

目的変数

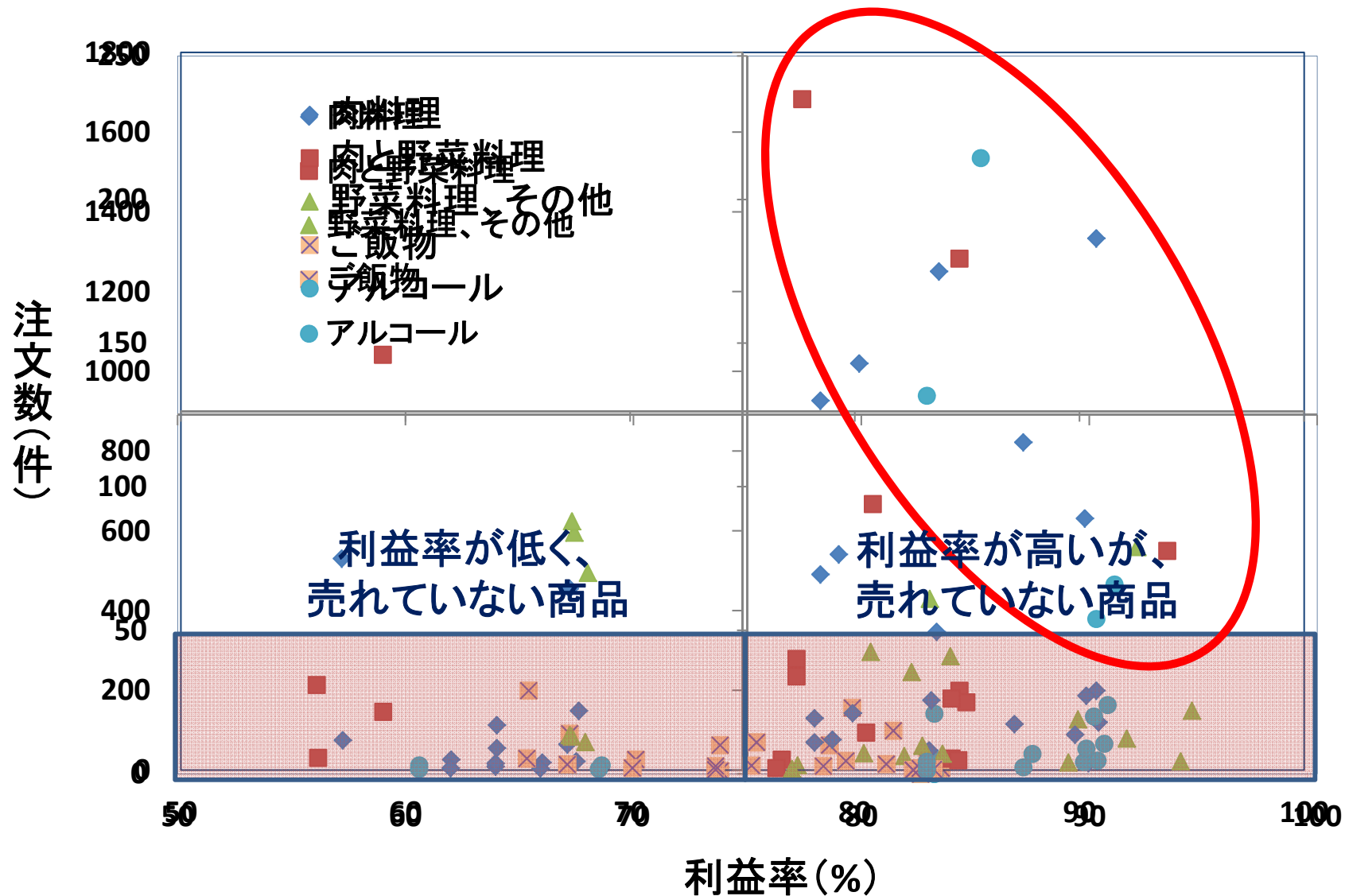
説明変数

重回帰分析: 目的の値に各要因が与える影響を表す!

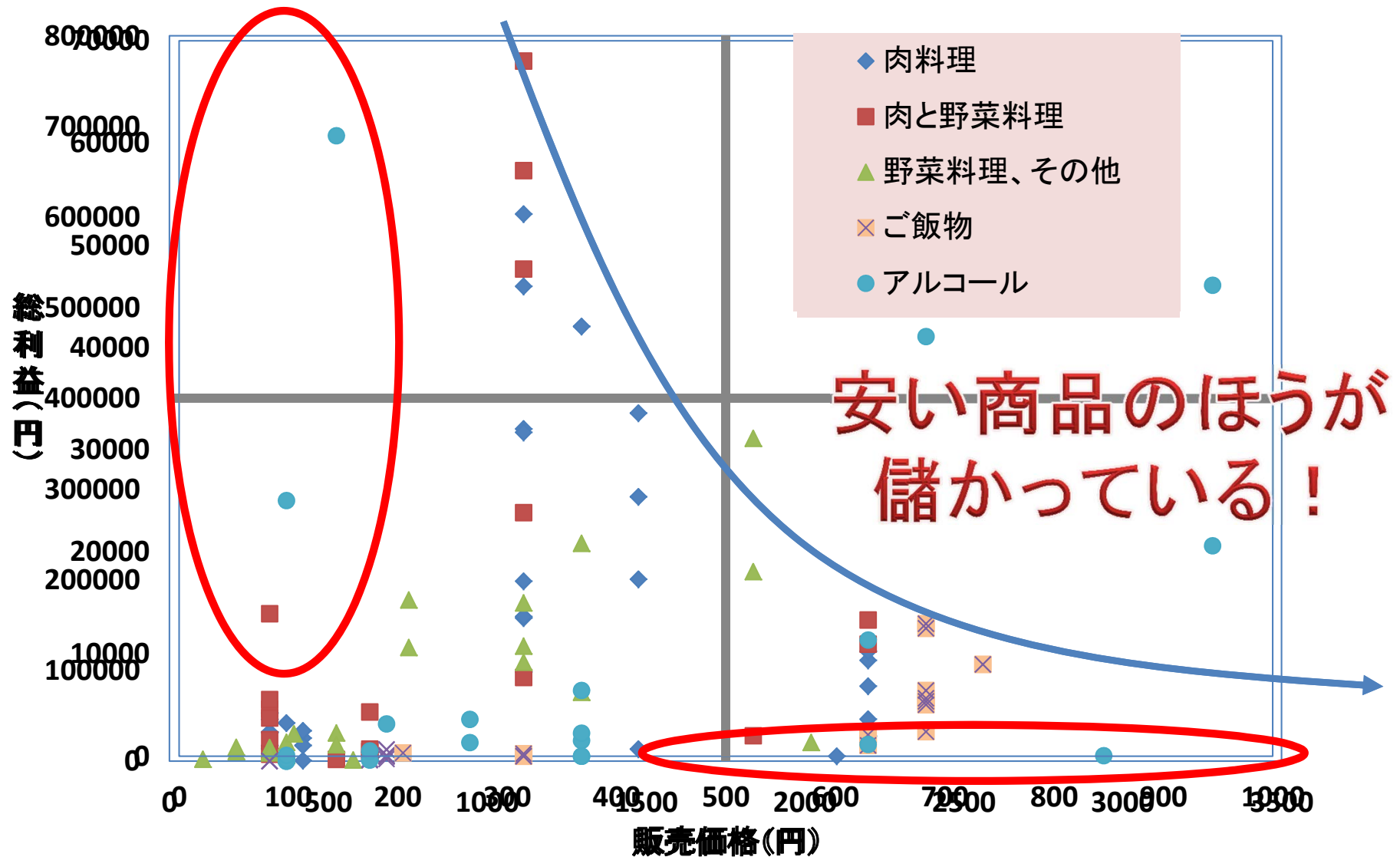
肉と野菜で構成された料理は最も総利益に影響を与えている!

	係数	標準誤差	t	P-値	下限 95%	上限 95%	下限 95.0%	上限 95.0%
切片	0	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A
肉料理	10573	5284.186378	3.7040379	0.0005	8953.9	30192	8953.9	30192
肉と野菜料理	44776	7283.748265	6.14737648	1E-07	30139	59413	30139	59413
野菜料理、その他	12784	6944.78148	1.8408519	0.0717	-1172	26740	-1172	26740
ご飯物	4823	6388.269826	0.75498284	0.4539	-8015	17661	-8015	17661

注文数と利益率の関係



販売価格と総利益の関係



総利益、グループ、価格、利益の関係

商品価格が安ければ、
総利益が上がる！

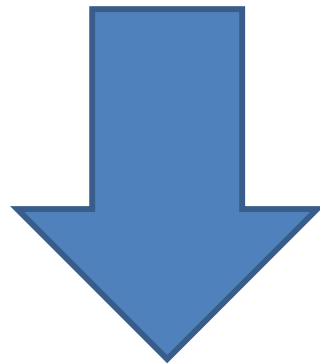
	係数	標準誤差	t	P-値	下限 95%	上限 95%
切片	0	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A
肉料理	19192.15	6782.675	2.850598	0.006414	5655.201	32729.1
肉と野菜料理	44044.25	8056.499	5.466923	1.62E-06	27845.58	60242.93
野菜料理、その他	10906.85	7608.332	1.43354	0.158186	-4390.73	26204.43
利益	103.8823	64.14344	1.619531	0.111886	-25.0867	232.8513
価格	-76.1893	45.93886	-1.65849	0.10374	-168.556	16.17697

目次

1. 研究の背景と目的
2. 研究方法
3. 分析結果
4. 考察
5. 結論

考察

分析結果から考察した結果

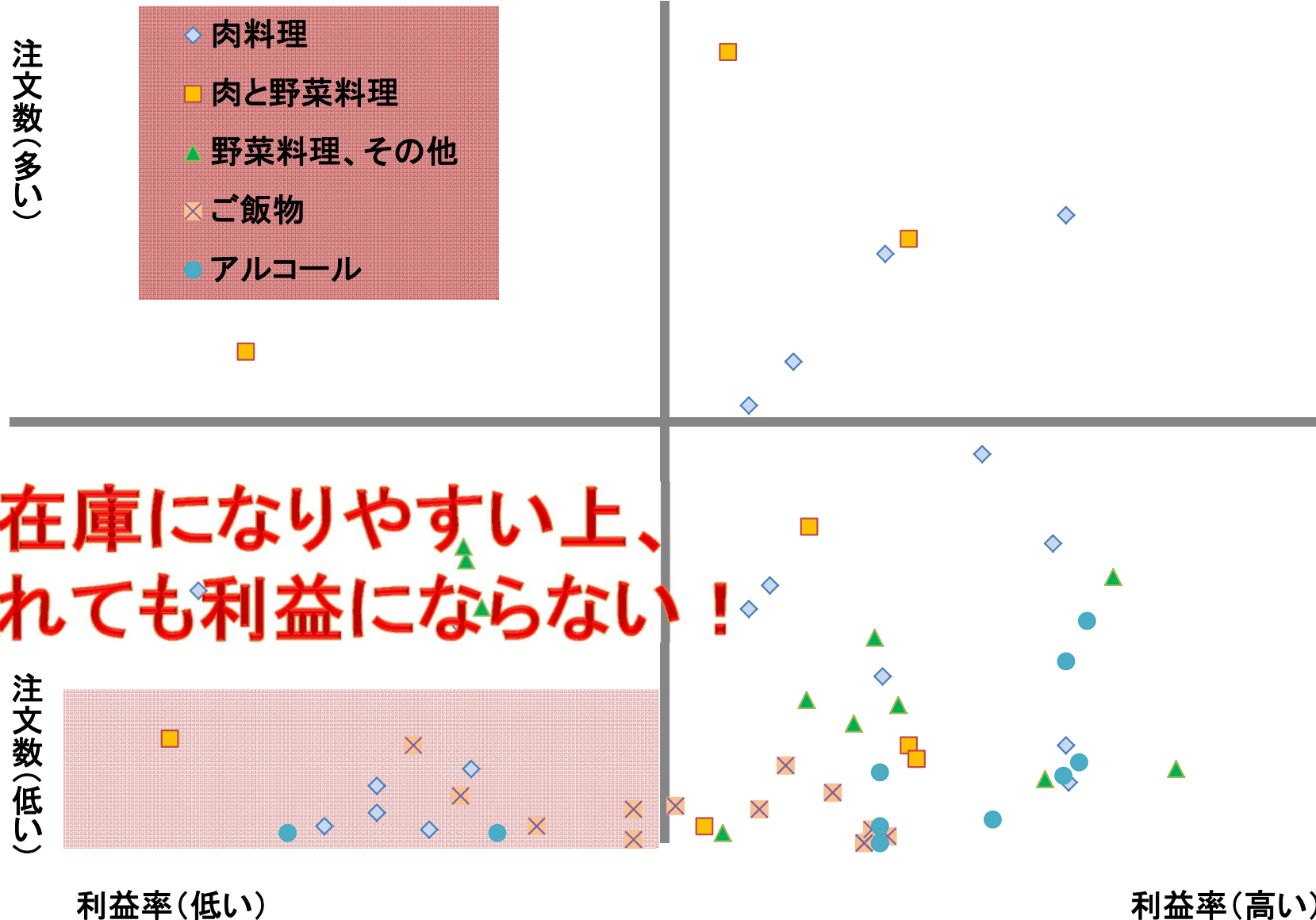


- ①メニューからの除外
- ②セットメニューの構築
- ③新商品の開発

この3点が利益向上の方法ではないか？

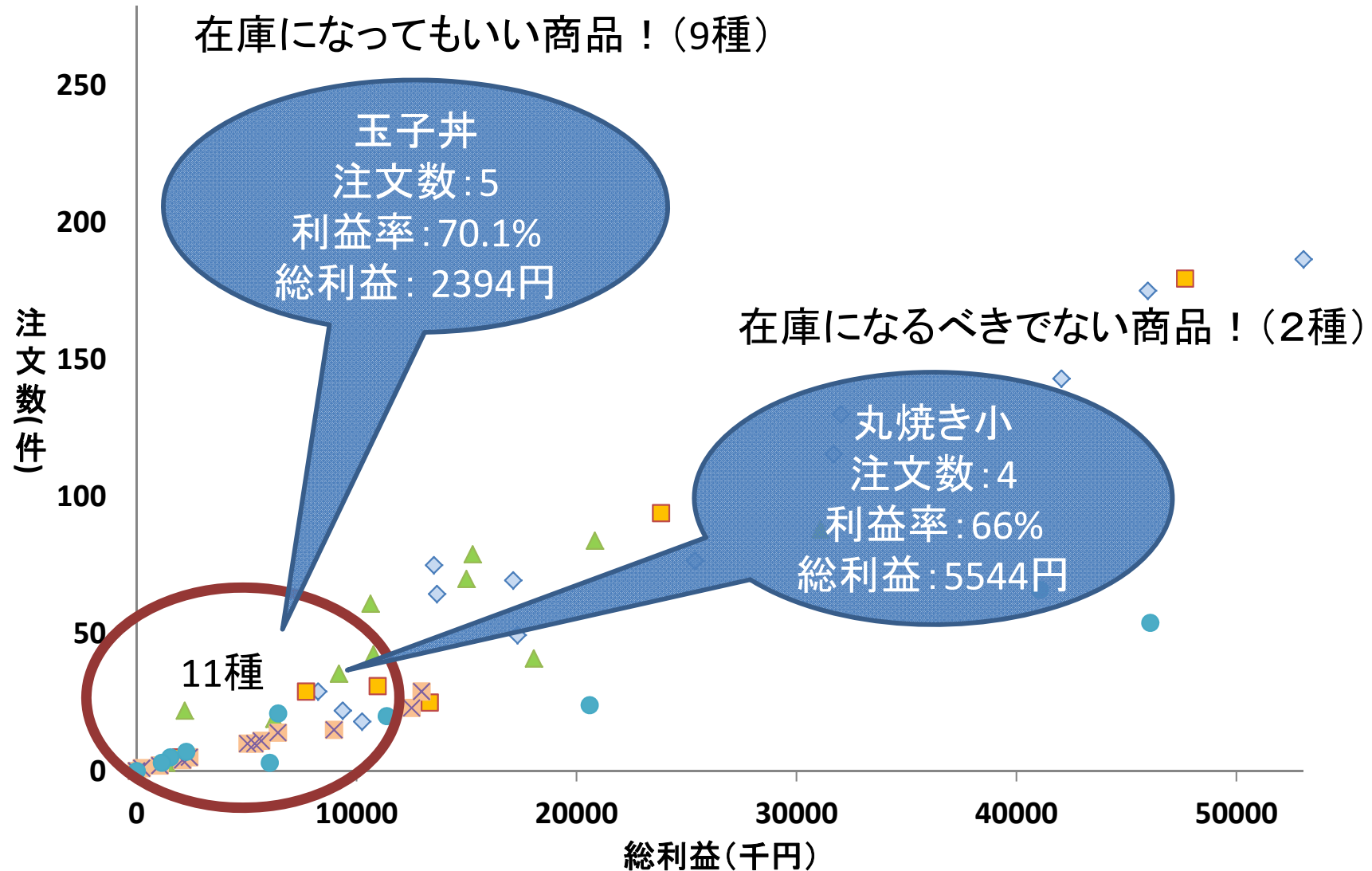


①メニューからの除外





低注文数、低利益率商品の総利益





①メニューからの除外

玉子丼



- 三つ葉
- 卵
- 米
- やきのり

丸焼き小



- 丸焼き用の肉(小)

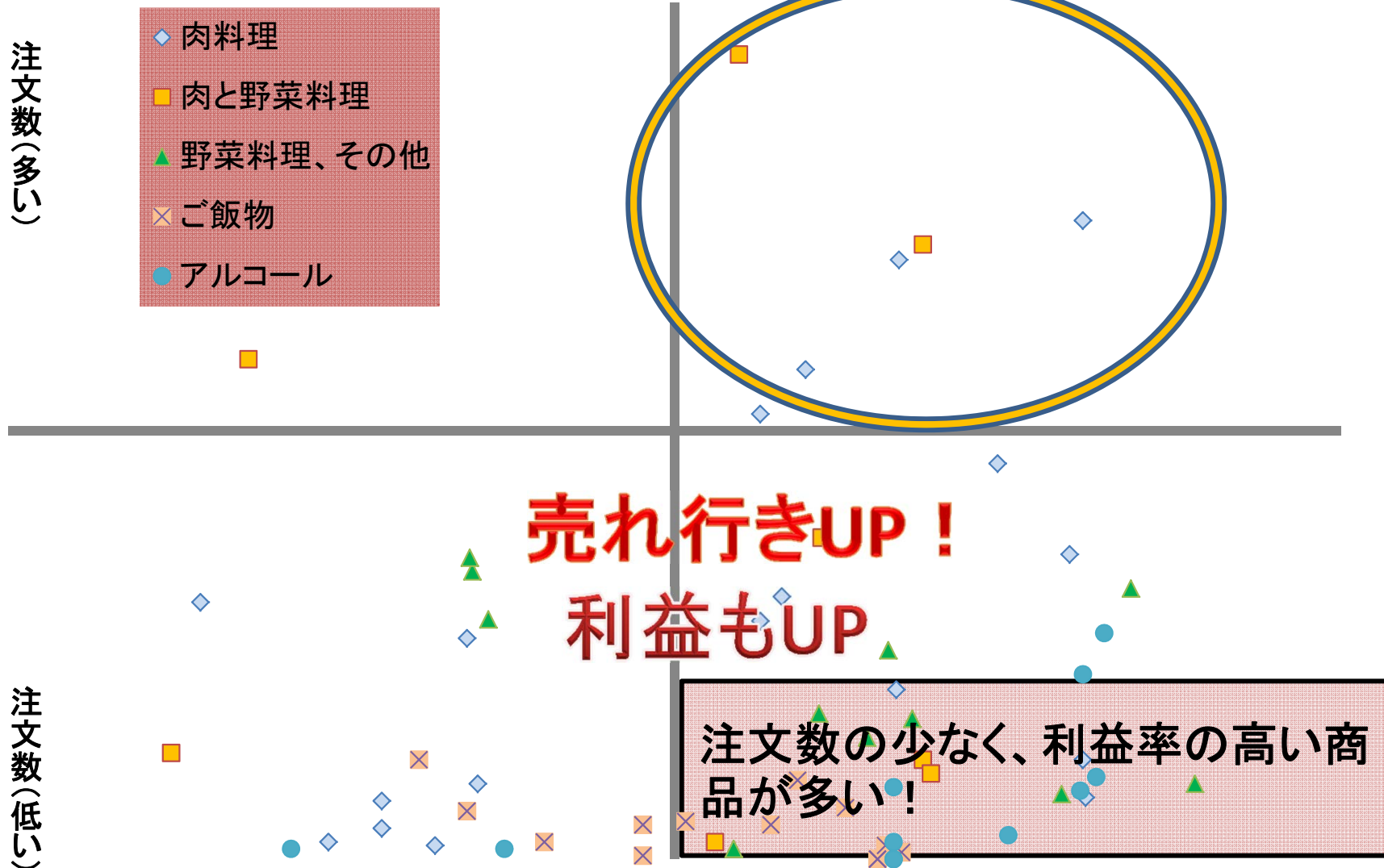
利益率が低く、利益を上げていない上、食材を共有していない商品は、販売機会損失！

他の商品と食材を共有！

他の商品と食材を共有していない！



②セットメニューの構築





セットメニュー一例



焼き鳥
注文数: 235
利益率: 77.4%
販売価格: 315円



焼き鳥と玄米鶏雑炊セット

利益率: ~~80%~~ **75%**
販売価格: ~~945円~~

745円

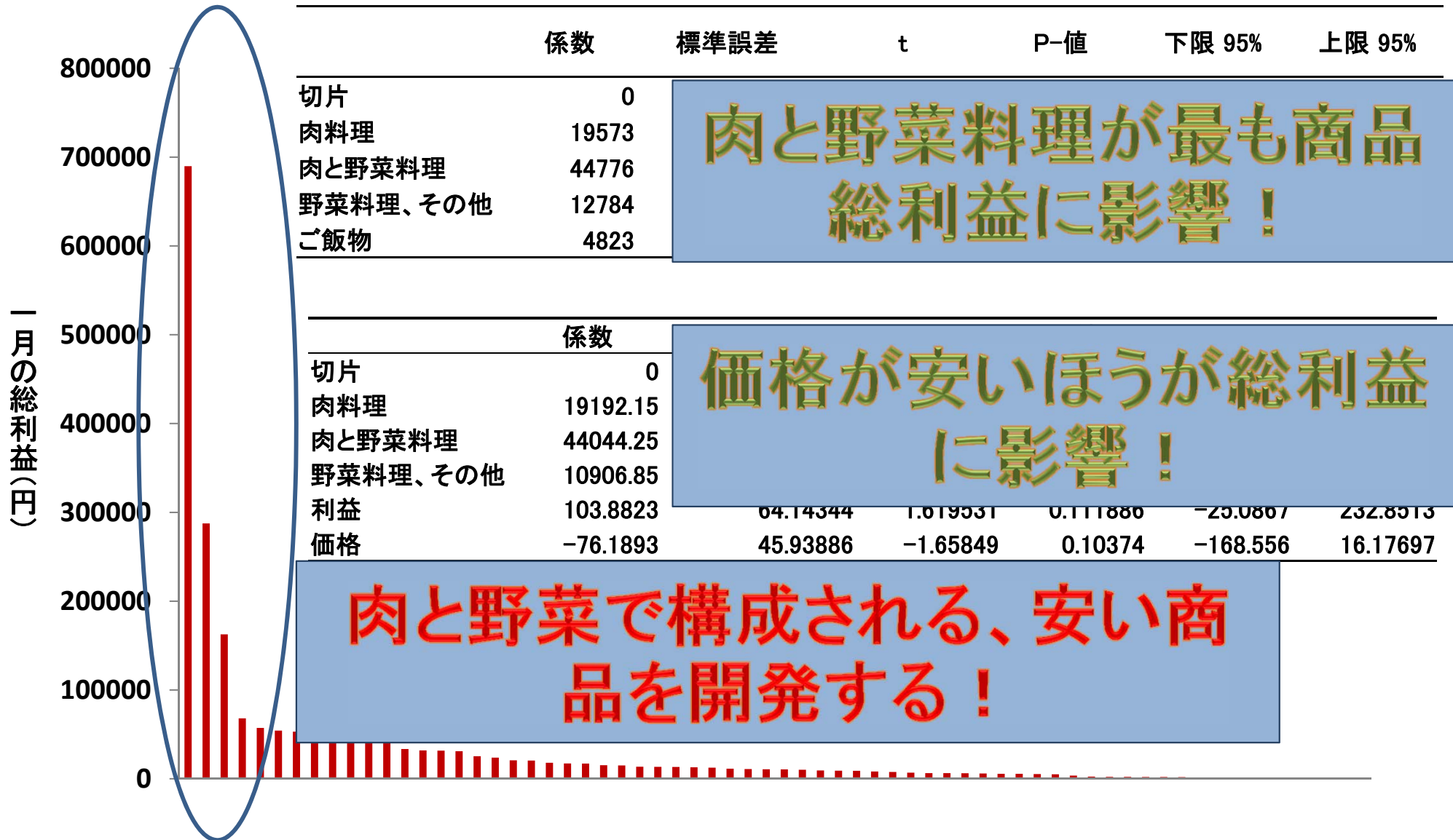
お得!



玄米鶏雑炊
注文数: 15
利益率: 81.4%
販売価格: 630円



③新商品の開発



**肉と野菜料理が最も商品
総利益に影響！**

**価格が安いほうが総利益
に影響！**

**肉と野菜で構成される、安い商
品を開発する！**

目次

1. 研究の背景と目的
2. 研究方法
3. 分析結果
4. 考察
5. 結論

まとめ

個人経営の飲食店の利益を増加させることを目的として、研究を行った。
商品毎の利益、総利益、利益率、注文数に着目した分析を行った結果、



(販売機会を失う商品の)
メニューからの除外



(儲かる品の注文数を上げる)
セットメニューの構築



(儲かる)
新商品の考案

利益の向上

ご清聴ありがとうございました！