

■ 評価ポイント1 「資金回収」という視点から計画を評価する。

資金回収速度=使用総資本÷キャッシュフロー、で計算。計画に投下する資本(自己資本+借入金)がどれくらいの年月で回収できるかという指標。飲食店のライフサイクルは短く、資金の回収速度は経営状態を判断する重要な目安となります。

この計画での資金回収は1年5ヶ月後になります。

繁华街という立地、必要となるリニューアルのことなどを考えると、理想としては資金回収を3年前後で済ませたいところです。その点から判断するかぎり、これは超優良計画と言えます。リニューアルにも余裕をもって対応でき、早い段階での2店目の出店も夢ではありません。安心して、この計画が本当に実行できる内容かどうかを冷静に検討することも必要です。

■ 評価ポイント2 「売上高」という視点から計画を評価する

店舗経営の基盤となるのが売上。ここでは、必要となる売上高の目安を使用総資本回転数(年間売上高÷使用総資本)という指標をもとに算出し、計画の売上高と比較します。[店舗規模に対して使用資本が不適格な場合、適正な評価とならない恐れがあります]

この計画の使用総資本回転数は約3.37回転です。

この計画の業種の黒字店の平均使用総資本回転数は2.1回転、そしてそれをこの計画に当てはめると、必要な売上は5,555万円となります。

使用総資本を基本にして見る限り、計画の売上高は非常に高いレベルにあると言えます。この売上が実現できれば、大変な繁盛店の誕生です。客数や客単価の設定に無理はないでしょうか、もういちど厳しくチェックしてください。

■ 評価ポイント3「経営体質」という視点から計画を評価する

利益の出る体質をつくりあげるために大切なのが経費の管理。その中でも、特に重要になるのが原価と人件費です。売上に占めるそのふたつの経費の割合が、体質を判断するための重要な指標になります。

この計画では、原価+人件費の比率(対売上)が50.8%となります。

同業種の黒字店平均は69.8%です。店主の給与が計算に入っているケースが多いために数値が高くなっていると想定できますが、黒字店といえども業績は良くありません。

店舗経営の常識から判断する限り、あなたの計画は非現実的です。この低すぎる経費設定では、とてもお客さまに満足していただけないと考えられません。設定した原価と人件費の根拠は確かなものですか。