



実績事例紹介



飲食店データ活用事例

売上・客数・天気・曜日データから
見えた次の一手

お店紹介

地元根差した飲食店 (佐賀市)



親しみやすい雰囲気です市内
外のお客様に愛されている

多くのお客様に
長年愛されている
地域密着型の飲食店です。

今回、経営状況をデータか
ら詳しく見直すサポートを
実施

データ分析によって経営改善
のヒントを探ります。

データ概要



分析対象：売上・客数・客単価



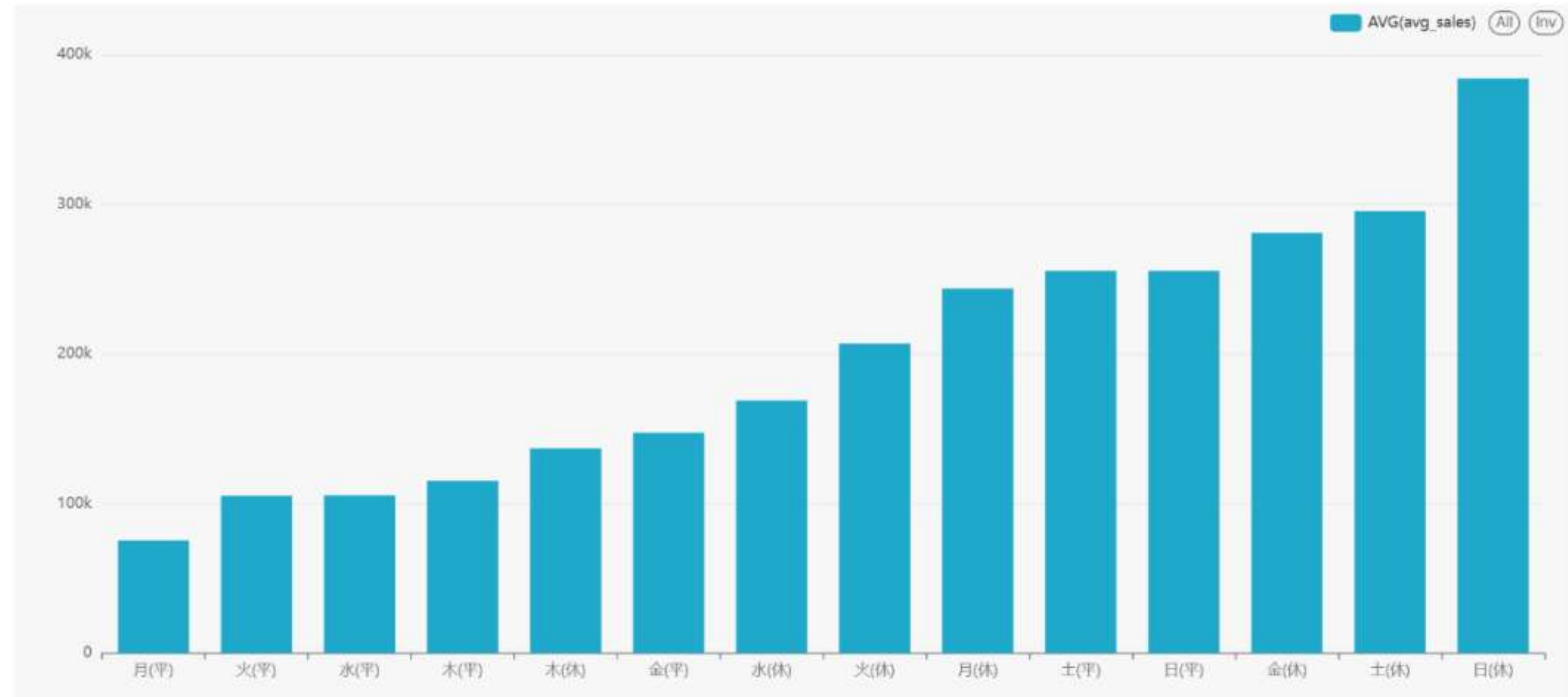
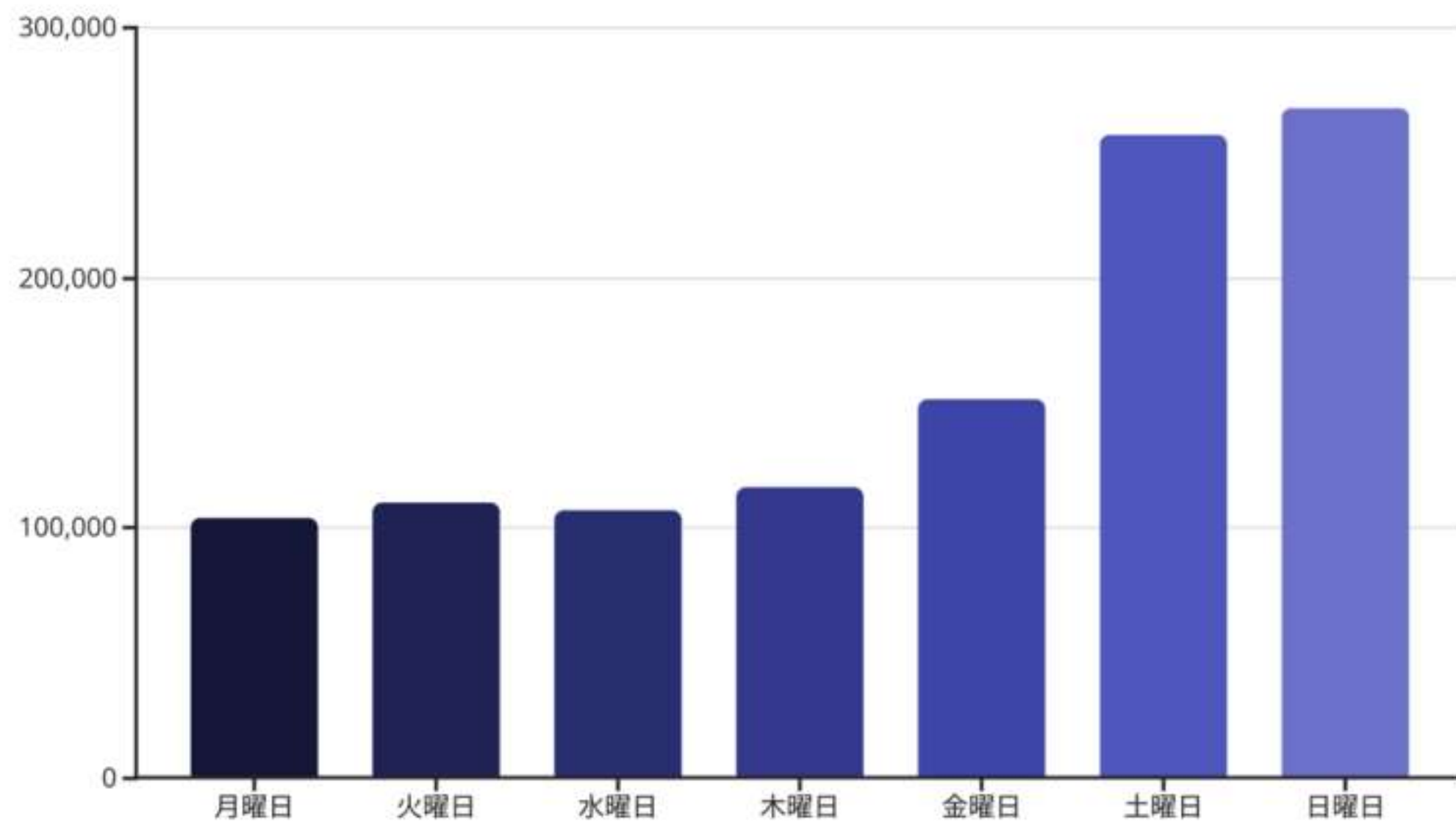
データ件数：880件



外部データ：天気・気温・曜日・休日情報



主な発見① 曜日と休日（単位は円）

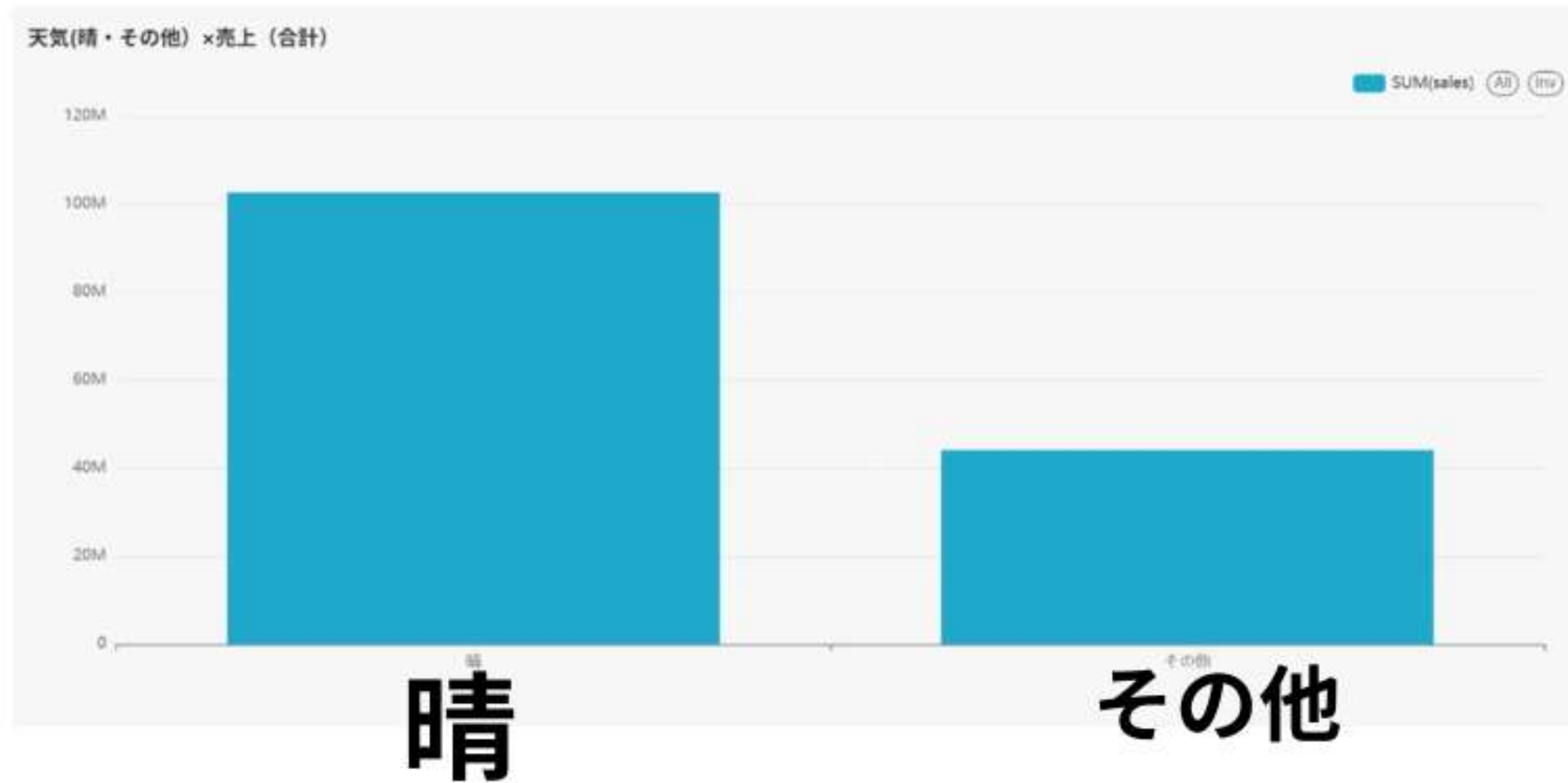


土、曜日は売上を
押し上げる強い要因

休日前は売上が下がる
傾向あり

曜日×休日の組み合わせ
で売上が高くなる

主な発見② 天候

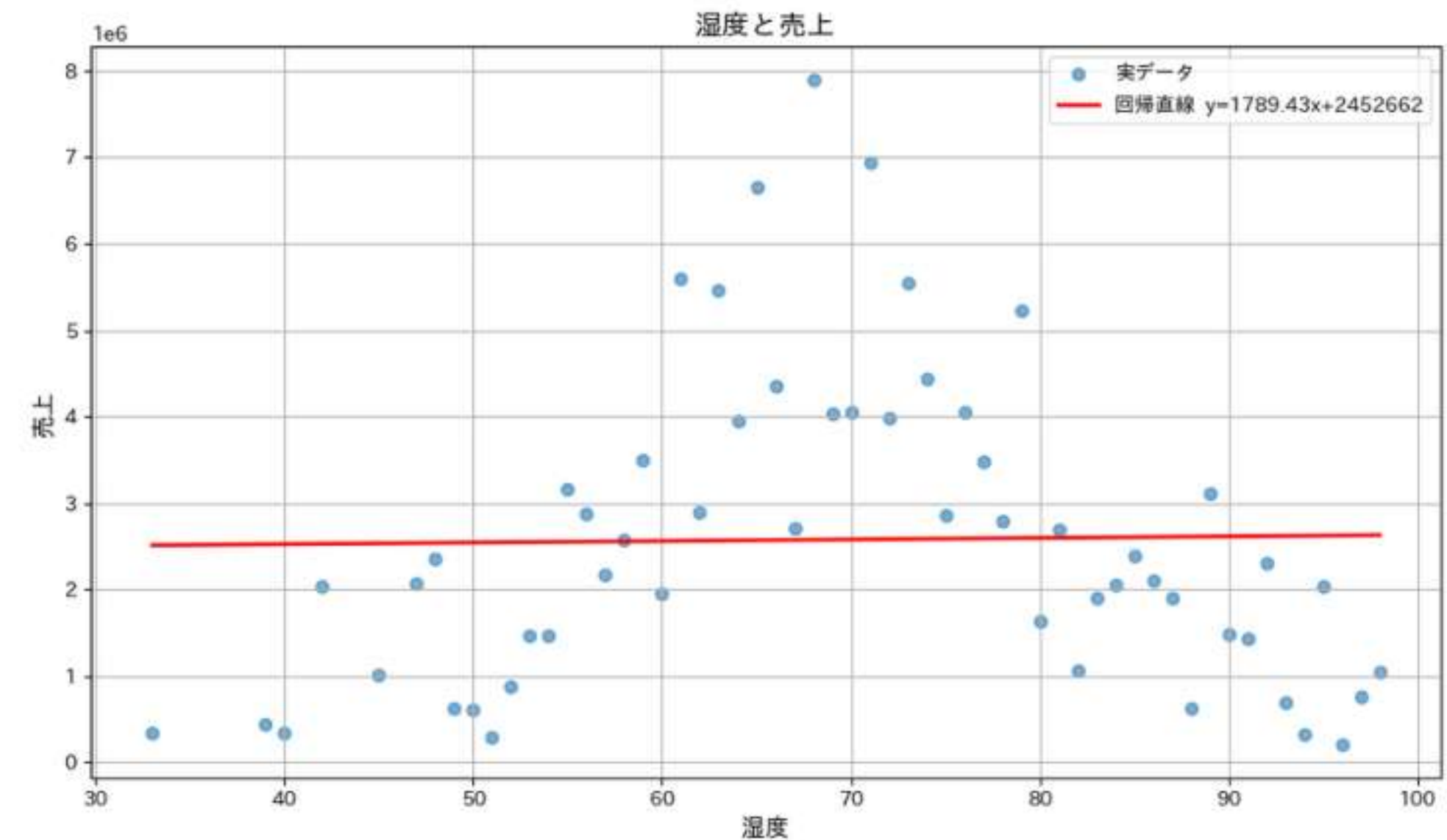
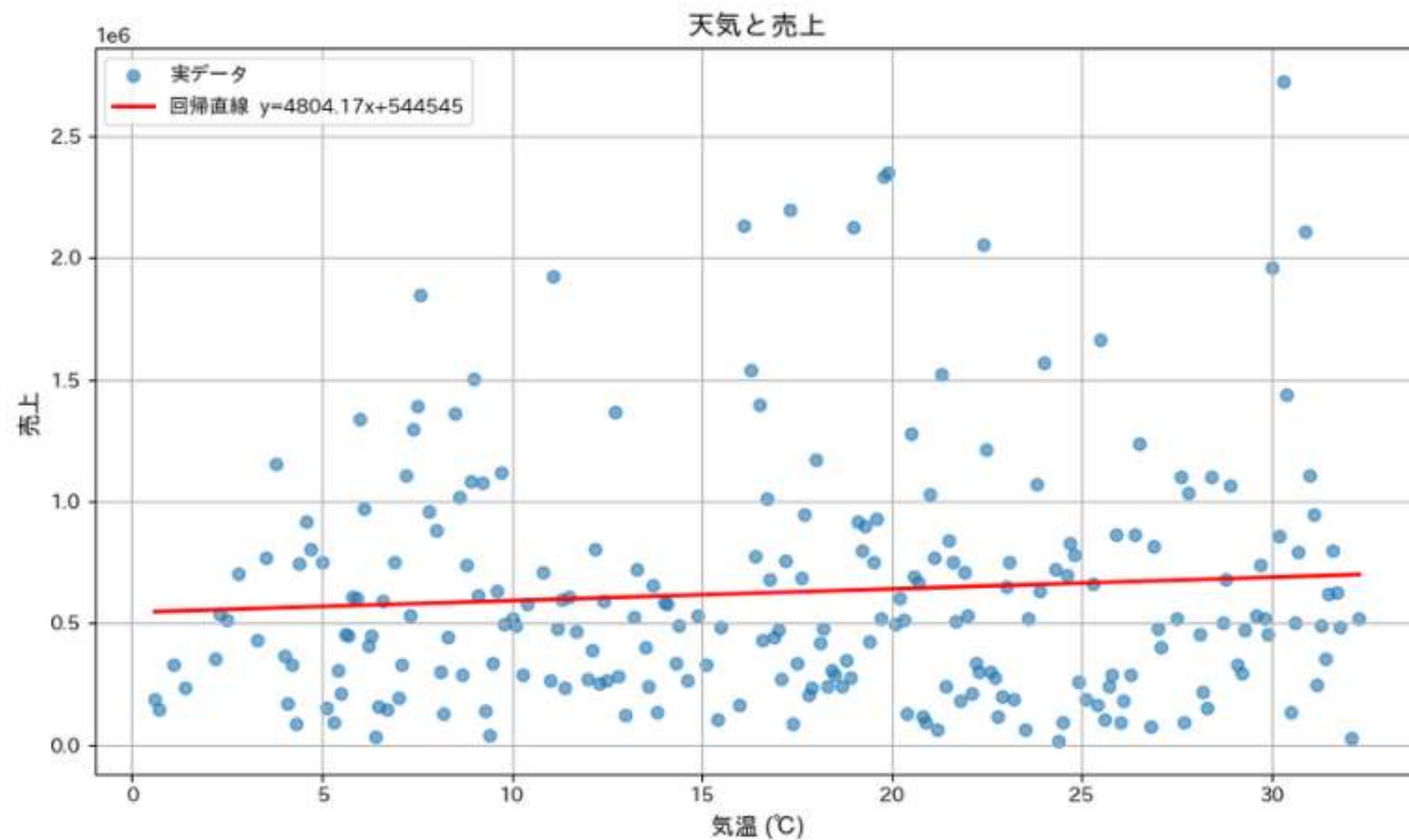


晴れの日・気温の高い日は売上増

天気が良い日は来店客数が増加し、
売上も向上します。

湿度はあまり影響しない

湿度の高低と売上の間には
明確な相関関係が見られませんでした。



RESTAURANT PRICE STRATEGY



シナリオ分析

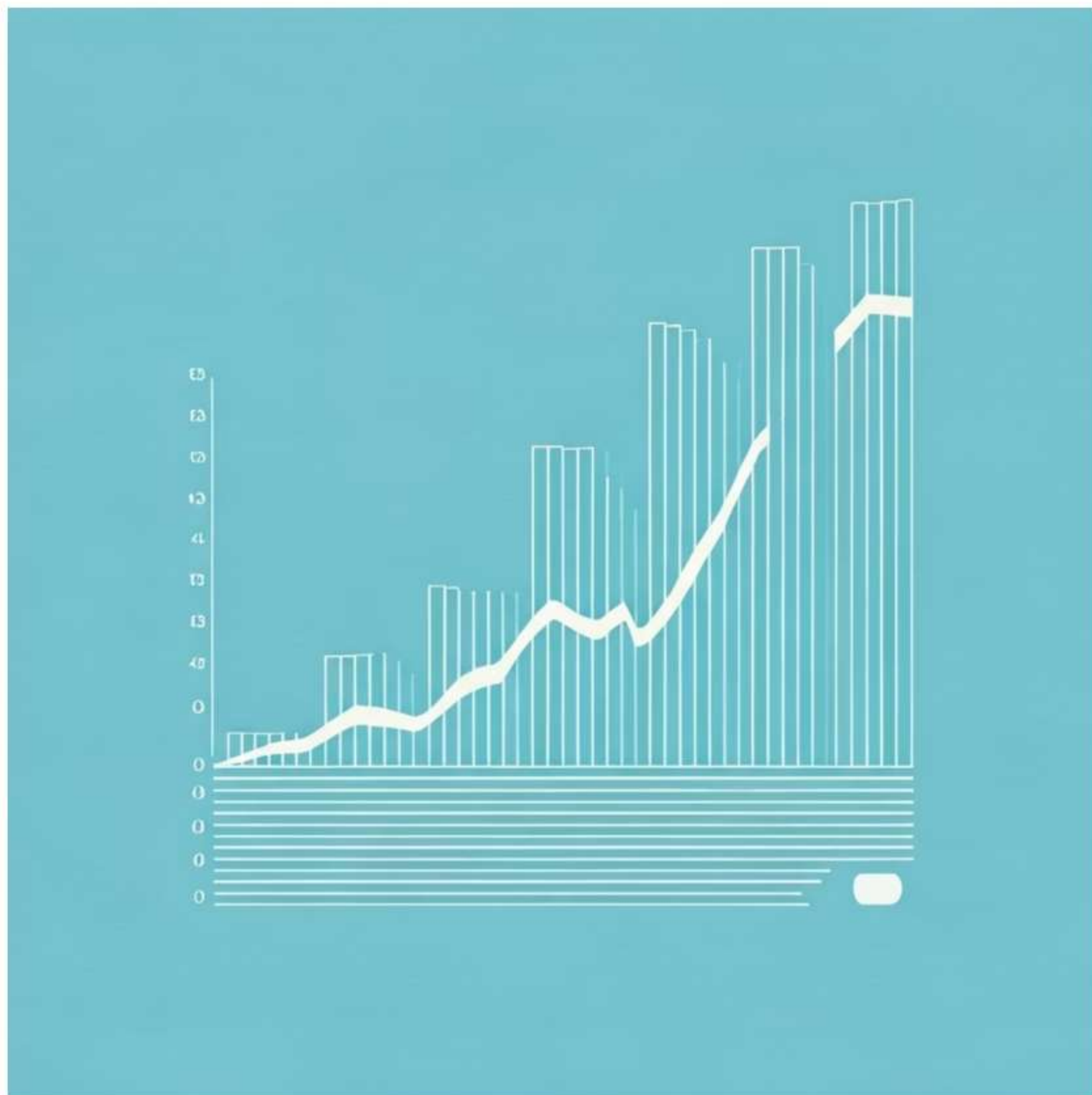
「休日前後に価格を10%上げると売上減少」

→ 価格戦略は慎重に行う必要あり



価格変更は顧客の購買行動に大きな影響を与えるため、データに基づいた慎重な判断が必要です。

売上の安定性



日々の売上ブレ幅は $\pm 1,372$ 円

$\pm 1,372$

売上ブレ幅（円）

880

データ件数

比較的安定しており、予測可能性が高い

次の一手（提案）



土曜日のイベントや
特別メニューを強化

最も売上が高い土曜日に特別な
プロモーションを実施しましょう。



晴れの日や気温が高い日 →
テラス席や夏向けドリンク

天気の良い日には屋外スペース
を活用し、季節に合った商品を
提供しましょう。



年間カレンダーで「休日×曜
日」を事前に把握し、仕入れ・
スタッフ配置を最適化

繁忙期を予測して、効率的な人
員配置と仕入れ計画を立てまし
ょう。

Restaurant Management

Stencire Checklist

- ☒ Check the menu items and prices.
- ☒ Check the menu items and prices.
- ☒ Check the menu items and prices.
- ☒ Check the menu items and prices.
- ☒ Check the menu items and prices.
- ☒ Check the menu items and prices.
- ☐ Check the menu items and prices.

Tomorrow's planning

- ☐ Check the menu items and prices.
- ☐ Check the menu items and prices.
- ☐ Check the menu items and prices.
- ☐ Check the menu items and prices.
- ☐ Check the menu items and prices.
- ☐ Check the menu items and prices.
- ☐ Check the menu items and prices.



まとめたたった2種類のデータ（売上・客数）でも、
売上アップのヒントを導き出せました。

さらに「食べ物」と「飲み物」、

- 食べ物 → メインとデザート
- 飲み物 → アルコールとソフトドリンク

と細分化すれば、曜日や天気ごとに売れる品の違いが見えてきます。

👉 データが増えるほど、戦略は具体的に。

データ活用で
「仕入れ・人員配置・販促タイミン
グ」が明確化

経営判断の精度が高まり、
安定した収益につながる

「勘と経験と度胸」＋データの裏付け →
次の一手が見える！



分析を受けた方の感想

盲点やアイデア

- お客の傾向は、なんとなくわかっていたが、数字で示してくれるので、明確になった
- 振替休日は売り上げが伸びにくい、という盲点に気づいた
- 傾向と要因がわかったので、クーポンやSNSのアイデアが広がった

データを根拠にしているので
確信をもって決められる

休日でも、振替日の盲点がわかった

次の一手のアイデアが、
分析結果から湧いてきた

