

キャバクラ管理システムVENUS

VENUS

売上実績データによる自店の分析方法

(集計データを分析して自店の改善点を見つける)

○月度売上実績集計データ詳細

売上 11,005,100 円

平均売り/日(24日) 458,546 円

女子出勤平均/日 13.0 人
出勤合計/月 311 人
女子売り/人 32,762 円
女子売 5,392,499 円
女子売比率 49%

客単価 16377 円

総客数 672 人
総組数 340 組
組平均 2.0 人
回転率 0.53 回転
満席 45 人

【顧客区分集計】

フリー客数 362 人
フリー比率 53.9%
A指名客数 310 人
B指名客数 35 人
C客数 327 人
A指名比率 46%
B指名比率 10%
C客数比率 49%

指名達成率 10%

【女子ランク集計】

総出勤人数 22 人

《女子成績比率A》 (単位人) 比率
AAクラス 0 0%
Aクラス 2 9%
Bクラス 4 18%
上位比率 6 27%
Cクラス 7 32%
Dクラス 1 5%
Eクラス 8 36%
下位比率 16 73%

《女子成績比率B》 (単位人) 比率
AA 0 0%
A 0 0%
B 5 23%
上位比率 5 23%
C 6 27%
D 0 0%
E 8 36%
下位比率 14 64%

税金サービス料を含む総売上

総売上÷営業日数(出勤0人を店休日としてカウントしない)

総(延べ)女子出勤人数÷営業日
総(延べ)女子出勤人数
総売上÷総女子出勤人数
指名のある会計金額の合計(女子キャスト別売上の総合計)
指名のある売上比率(女子売÷総売上)

総売上÷総客数

来店総客数
来店総組数
一組の平均人数(総客数÷総組数)
総客数÷(満席数×営業日数)
席数

客数-A指名客数
フリー客の比率(フリー客数÷総客数)
本指名客数
場内指名客数
指名のない客数(総客数-本指名客数-場内指名客数)
総客数に対して指名客数の割合(本指名客数÷総客数)
総客数に対して場内指名客数の割合(場内指名客数÷総客数)
総客数に対して指名のない客数の割合(総客数-(本指名客数+場内指名客数)÷総客数)

フリー客から指名客への割合(場内指名客数÷フリー客数)

総(延べ)女子出勤人数÷営業日数

本指名の数が1日平均・・・
3本以上ある人数
2本以上3本未満の人数
1本以上2本未満人数

0本以上1本未満の人数
0本の人数
8日以下の出勤人数

場内指名数÷出勤日数
75%以上の人数
50%以上75%未満の人数
30%以上50%未満の人数

10%以上30%未満の人数
10%未満の人数
8日以下の出勤の人数

月間女子ランク集計データ詳細

ランク	キャスト	出勤	売単価	A指名数	A指名平均	B指名数	B指名率	セット数	セット平均	セット売	売上	日売平均	指名売上	同伴売上	同伴数	同伴平均
AA																
A	みき	18	¥26,008	37	2.1	7	38.9%	118.0	6.6	¥725,000	¥1,144,333	¥63,574	¥236,000	¥25,000	2	0.11
B	あいこ	21	¥18,734	28	1.3	3	14.3%	98.5	4.7	¥429,000	¥580,750	¥27,655	¥104,000	¥59,000	9	0.43
B	りさ	17	¥23,843	19	1.1	5	29.4%	53.5	3.1	¥309,000	¥572,223	¥33,660	¥104,000	¥9,000	2	0.12
B	まみ	21	¥24,811	25	1.2	4	19.0%	53.0	2.5	¥325,000	¥719,520	¥34,263	¥106,000	¥0	0	0.00
B	みみ	9	¥19,917	10	1.1	2	22.2%	29.0	3.2	¥163,000	¥239,000	¥26,556	¥60,000	¥0	0	0.00
C	あやこ	21	¥22,325	16	0.8	3	14.3%	47.5	2.3	¥268,000	¥424,183	¥20,199	¥94,000	¥9,000	1	0.05
C	すみれ	24	¥24,194	13	0.5	5	20.8%	40.0	1.7	¥262,000	¥435,500	¥18,146	¥72,000	¥23,000	4	0.17
C	みゆき	20	¥22,903	10	0.5	8	40.0%	35.0	1.8	¥209,000	¥412,250	¥20,613	¥78,000	¥0	0	0.00
C	まお	23	¥16,875	11	0.5	3	13.0%	23.0	1.0	¥113,000	¥236,250	¥10,272	¥46,000	¥0	0	0.00
C	あずさ	21	¥14,404	6	0.3	7	33.3%	16.0	0.8	¥79,500	¥187,250	¥8,917	¥34,000	¥0	0	0.00
C	はるこ	9	¥16,556	6	0.7	3	33.3%	12.0	1.3	¥65,000	¥149,000	¥16,556	¥26,000	¥0	0	0.00
C	はなこ	9	¥8,857	7	0.8	0	0.0%	8.0	0.9	¥42,000	¥62,000	¥6,889	¥16,000	¥0	0	0.00
C	まり	11	¥18,375	3	0.3	1	9.1%	5.0		¥33,500	¥73,500	¥6,682	¥12,000	¥0	0	0.00
D	れいら	10	¥27,760	0	0.0	1	10.0%	3.0	0.3	¥18,000	¥27,760	¥2,776	¥6,000	¥0	0	0.00
E	さりー	5	¥34,200	1	0.2	9	180.0%	24.0	4.8	¥141,000	¥342,000	¥68,400	¥48,000	¥0	0	0.00
E	なつき	7	¥22,100	6	0.9	3	42.9%	18.0	2.6	¥121,000	¥198,900	¥28,414	¥36,000	¥0	0	0.00
E	かなこ	6	¥25,000	2	0.3	1	16.7%	5.0	0.8	¥25,000	¥75,000	¥12,500	¥10,000	¥0	0	0.00
E	わさび	5	¥55,500	0	0.0	1	20.0%	4.0	0.8	¥32,000	¥55,500	¥11,100	¥8,000	¥0	0	0.00
E	つぶら	5	¥0	0	0.0	0	0.0%	0.0	0.0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	0	0.00
E	ひろこ	3	¥0	0	0.0	0	0.0%	0.0	0.0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	0	0.00
E	ふあ	1	¥0	0	0.0	0	0.0%	0.0	0.0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	0	0.00
E	あきほ	1	¥0	0	0.0	0	0.0%	0.0	0.0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	0	0.00
E	ほのか	1	¥0	0	0.0	0	0.0%	0.0	0.0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	0	0.00
E	りお	1	¥0	0	0.0	0	0.0%	0.0	0.0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	0	0.00

【売上】	精算金額合計
【売単価】	精算金額÷(A指名数+B指名数orA指名数)
【A指名数】	本指名合計
【A指名平均】	本指名合計÷出勤日数
【B指名数】	場内指名合計
【B指名率】	場内指名数÷出勤日数
【セット数】	セット一覧集計のセット数合計
【セット平均】	セット数合計÷出勤日数
【セット売】	セット売上合計
【日売平均】	精算金額合計÷出勤日数
【指名売上】	本指名+場内指名+延長指名など指名関連の売上合計(※割引無視)
【同伴売上】	同伴+同伴VIP...など同伴関連の売上合計(※割引無視)
【同伴数】	同伴関連メニューの合計数
【同伴平均】	同伴合計数÷出勤日数

【ランキング区分】	場内指名数÷出勤日数
本指名の数が1日平均...	AA:75%以上の人数
AA:3本以上ある人数	A:50%以上75%未満の人数
A:2本以上3本未満の人数	B:30%以上50%未満の人数
B:1本以上2本未満の人数	
C:0本以上1本未満の人数	C:10%以上30%未満の人数
D:0本の人数	D:10%未満の人数
E:8日以下の出勤人数	E:8日以下の出勤の人数

■繁盛店と弱小店での比較サンプルデータによる考え方 1P

【繁盛店サンプルデータ】A店

売上	31,170,500 円
----	--------------

平均売り/日(24日)	1,416,841 円
-------------	-------------

女子出勤平均/日	29.9 人
出勤合計/月	718 人
女子売り/人	43,413 円
女子売	20,572,530 円
女子売比率	66%

客単価	13412 円
-----	---------

総客数	2324 人
総組数	928 組
組平均	2.2 人
回転率	1.6 回転
満席	60 人

【顧客区分集計】

フリー客数	968 人
フリー比率	41.7%
A指名客数	905 人
B指名客数	468 人
C客数	951 人
A指名比率	39%
B指名比率	48%
C客数比率	41%

指名達成率	48%
--------------	------------

【女子ランク集計】

総出勤人数	50 人
-------	------

《女子成績比率A》 (単位人) 比率		
AAランク	5	10%
Aランク	2	4%
Bランク	18	36%
上位比率	25	50%
Cランク	15	30%
Dランク	1	2%
Eランク	9	18%
下位比率	25	50%

《女子成績比率B》 (単位人) 比率		
AA	4	8%
A	12	24%
B	9	18%
上位比率	25	50%
C	11	22%
D	3	6%
E	11	22%
下位比率	25	50%

【弱小店サンプルデータ】B店

売上	8,019,420 円
----	-------------

平均売り/日(24日)	334,143 円
-------------	-----------

女子出勤平均/日	11.1 人
出勤合計/月	267 人
女子売り/人	30,035 円
女子売	3,127,574 円
女子売比率	39%

客単価	13343 円
-----	---------

総客数	601 人
総組数	310 組
組平均	1.9 人
回転率	0.7 回転
満席	35 人

【顧客区分集計】

フリー客数	401 人
フリー比率	66.7%
A指名客数	200 人
B指名客数	33 人
C客数	368 人
A指名比率	33%
B指名比率	8%
C客数比率	61%

指名達成率	8%
--------------	-----------

【女子ランク集計】

総出勤人数	24 人
-------	------

《女子成績比率A》 (単位人) 比率		
AAクラス	0	0%
Aクラス	1	4%
Bクラス	4	17%
上位比率	5	21%
Cクラス	8	33%
Dクラス	1	4%
Eクラス	10	42%
下位比率	19	79%

《女子成績比率B》 (単位人) 比率		
AA	0	0%
A	0	0%
B	4	17%
上位比率	4	17%
C	8	33%
D	2	8%
E	10	42%
下位比率	20	83%

■繁盛店と弱小店での比較サンプルデータによる考え方 2P

【サンプルデータの所見】

①**女子売り比率** 指名のあるテーブルの売上比率(女子売÷総売上)
A店66% B店39%

A店では売上をつくる事のできる女子キャストが多く
B店では、売上をすることのできる女子キャストが少ない

②**フリー比率** フリー客の比率(フリー客数÷総客数)※フリー客＝総客数-本指名客数
A店41% B店66.7%

この数値は、フリー客がどのくらい入っているのか？の数値としてみます。

A店では、総客数2324人のうち、968人がフリー客で41%
B店では、総客数601人のうち、401人がフリー客で66.7%となり
逆算すれば、指名客が月間200人(A指名客数)しかいない事がわかります。

常連客ばかりのお店は、この数値が低くなり
この数値が30%を下回ると、売上を維持する事が難しくなってきます。
また、宣伝不足で認知度が低かったり、口コミで悪い評判がたってしまうとこの数値は低くなります。

フリー客が少ないお店は、女子キャストを集めにくい環境となりますのでご注意ください。

③**指名達成率** フリー客から指名客への割合(場内指名客数÷フリー客数)
A店48% B店8%

この数値は、フリー客の中からどれくらい場内指名が取れたか？という数値になります。
一般的には、10人のうち3人は場内指名が欲しい所なので30%くらいを目安にします。

A店B店を比べるとB店の8%は明らかに低い数値です。
401人のフリー客に対して、場内指名(B指名客数)が33人では、売上の低迷が続いてしまいます。
優秀な女子キャストがいなければ、この数値は低くなりますが
そこそこの女子キャストが居るのに、低い数値の場合は、テーブルの付回しに問題があるかもしれません。

④**女子ランク集計** 《女子成績比率A》 本指名に基づいた集計
《女子成績比率B》 場内指名に基づいた集計

《女子成績比率A》
毎日1本以上の本指名を取る女子キャストが上位比率、一日1本の満たない女子キャストが下位比率です。

繁盛店のA店では、この比率が5:5になっています。
一般的には、3:7くらいなので、B店の21%:79%は、若干女子キャストの力不足と言えます。

《女子成績比率B》
こちらは、本指名ではなく場内指名においての比率です。
こちらも繁盛店のA店では、この比率が5:5になっています。一般的には3:7くらいの数値になります。
B店では、17%:83%と、こちらも低い数値です。
B指名比率に関しては、女子キャストのテーブル付回しが大きく影響します。
どれだけ優秀な女子キャストでも、フリー客に付かなければ、場内指名は取れないからです。

【B店業務改善ポイント】

○フリー比率が高いので、今以上に広告宣伝に力を入れる必要はないでしょう。
これ以上フリー客が入っても、リピーターになる可能性は低いので
現在掲載している、広告宣伝を一度やめて様子をもていいかもしれません。

○女子キャストのテーブル付回しを強化する。(フリー客にもっと注目してみる。)
指名達成率の低いお店の場合、15分単位で順序良く(女子キャストを)ローテーションでフリー客につけたり
指名テーブルがある女子キャストは、そちらを優先してフリー客につけなかったりしている場合が多いです。
優秀な女子キャストを多くフリー客につけた方が場内指名が増えるので、そういったルールを
見直してもいいかもしれません。

○女子キャストの指導教育強化
女子ランク集計データを参考にして、成績のUPしそうな女子キャストを集中的に指導するのもいいかもしれません。
Cランク以下の底上げよりAランクBランクのレベルアップの方が効果があるかもしれません。
上位女子キャストが更にレベルアップするだけで、自然に下位クラスの成績も上がるものです。

■繁盛店売上実績集計データサンプル

売上	31,170,500 円
----	--------------

平均売り/日(24日)	1,416,841 円
-------------	-------------

女子出勤平均/日	29.9 人
出勤合計/月	718 人
女子売り/人	43,413 円
女子売	20,572,530 円
女子売比率	66%

客単価	13412 円
-----	---------

総客数	2324 人
総組数	928 組
組平均	2.2 人
回転率	1.6 回転
満席	60 人

【顧客区分集計】

フリー客数	968 人
フリー比率	41.7%
A指名客数	905 人
B指名客数	468 人
C客数	951 人
A指名比率	39%
B指名比率	48%
C客数比率	41%

指名達成率	48%
-------	-----

【女子ランク集計】

総出勤人数	50 人
-------	------

《女子成績比率A》	(単位人)	比率
AAランク	5	10%
Aランク	2	4%
Bランク	18	36%
上位比率	25	50%
Cランク	15	30%
Dランク	1	2%
Eランク	9	18%
下位比率	25	50%

《女子成績比率B》	(単位人)	比率
AA	4	8%
A	12	24%
B	9	18%
上位比率	25	50%
C	11	22%
D	3	6%
E	11	22%
下位比率	25	50%

税金サービス料を含む総売上

総売上÷営業日数(出勤0人を店休日としてカウントしない)

総(延べ)女子出勤人数÷営業日

総(延べ)女子出勤人数

総売上÷総女子出勤人数

指名のある会計金額の合計(女子キャスト別売上の総合計)

指名のある売上比率(女子売÷総売上)

総売上÷総客数

来店総客数

来店総組数

一組の平均人数(総客数÷総組数)

総客数÷(満席数×営業日数)

席数

客数-A指名客数

フリー客の比率(フリー客数÷総客数)

本指名客数

場内指名客数

指名のない客数(総客数-本指名数-場内指名数)

総客数に対して指名客数の割合(本指名客数÷総客数)

総客数に対して場内指名客数の割合(場内指名数÷総客数)

総客数に対して指名のない客数の割合(総客数-(本指名客数+場内指名客数)÷総客数)

フリー客から指名客への割合(場内指名客数÷フリー客数)

総(延べ)女子出勤人数÷営業日数

本指名の数が1日平均...

3本以上ある人数

2本以上3本未満の人数

1本以上2本未満人数

0本以上1本未満の人数

0本の人数

8日以下の出勤人数

場内指名数÷出勤日数

75%以上の人数

50%以上75%未満の人数

30%以上50%未満の人数

10%以上30%未満の人数

10%未満の人数

8日以下の出勤の人数

■繁盛店女子ランク集計データサンプル

ランク	キャスト	出勤	売上	売単価	A指名数	A指名平均	B指名数	B指名率	セット数	セット平均	セット売	日売平均	指名売上	同伴売上	同伴数	同伴平均
AA	りりこ	24	¥1,957,435	¥21,276	74	3.1	18	75.0%	165.0	6.9	¥1,057,331	¥81,559	¥356,000	¥79,000	13	0.54
AA	しずか	24	¥1,886,350	¥22,457	75	3.1	9	37.5%	168.5	7.0	¥931,499	¥78,598	¥334,000	¥127,000	14	0.58
AA	みみ	15	¥1,143,567	¥20,421	47	3.1	9	60.0%	103.0	6.9	¥685,499	¥76,238	¥216,000	¥49,000	8	0.53
AA	さちこ	15	¥1,331,300	¥16,641	75	3.0	5	33.3%	118.5	7.9	¥790,000	¥88,753	¥264,000	¥24,000	4	0.27
AA	ゆみ	10	¥725,800	¥22,681	30	3.0	2	20.0%	58.2	5.8	¥401,499	¥72,580	¥130,000	¥9,000	2	0.20

A	りん	20	¥1,188,075	¥19,801	48	2.2	12	54.5%	97.2	4.9	¥587,164	¥59,404	¥216,000	¥47,000	5	0.25
A	えり	20	¥991,715	¥19,445	40	2.0	11	55.0%	91.6	4.6	¥559,915	¥49,586	¥210,000	¥41,000	5	0.25

B	かな	15	¥723,200	¥18,544	29	1.9	10	45.5%	73.2	4.9	¥413,662	¥48,213	¥166,000	¥10,000	2	0.13
B	あみ	14	¥748,906	¥21,397	27	1.9	8	57.1%	62.0	4.4	¥417,500	¥53,493	¥138,000	¥22,000	4	0.29
B	あさひ	10	¥473,713	¥21,532	19	1.9	3	30.0%	42.0	4.2	¥261,332	¥47,371	¥102,000	¥0	0	0.00
B	れみ	24	¥841,738	¥17,909	43	1.8	4	16.7%	73.7	3.1	¥422,166	¥35,072	¥156,000	¥0	0	0.00
B	あきこ	13	¥561,526	¥18,718	24	1.8	6	46.2%	51.5	4.0	¥285,500	¥43,194	¥112,000	¥9,000	1	0.08
B	さゆり	20	¥895,992	¥19,064	33	1.7	14	70.0%	80.0	4.0	¥466,500	¥44,800	¥164,000	¥27,000	3	0.15
B	るる	23	¥1,051,483	¥23,366	37	1.6	8	34.8%	92.0	4.0	¥626,500	¥45,717	¥168,000	¥75,000	12	0.52
B	りな	20	¥660,958	¥18,885	30	1.5	5	25.0%		0.0	¥376,498	¥33,048	¥146,000	¥33,000	4	0.20
B	のん	21	¥936,025	¥21,273	30	1.4	14	66.7%	73.3	3.5	¥409,500	¥44,573	¥158,000	¥9,000	1	0.05
B	ちか	20	¥857,267	¥29,561	27	1.4	2	10.0%	51.0	2.6	¥373,497	¥42,863	¥124,000	¥0	0	0.00
B	みこ	19	¥652,642	¥19,777	21	1.1	12	63.2%	54.8	2.9	¥349,000	¥34,350	¥110,000	¥36,000	4	0.21
B	なつは	14	¥449,925	¥19,562	15	1.1	8	57.1%	31.8	2.3	¥208,332	¥32,138	¥90,000	¥0	0	0.00
B	せいこ	23	¥880,585	¥20,013	23	1.0	21	91.3%	75.7	3.3	¥436,666	¥38,286	¥170,000	¥5,000	1	0.04
B	るみこ	21	¥430,318	¥14,839	21	1.0	8	38.1%	39.8	1.9	¥234,832	¥20,491	¥92,000	¥0	0	0.00
B	まり	16	¥291,500	¥17,147	16	1.0	1	6.3%	28.0	1.8	¥175,000	¥18,219	¥62,000	¥0	0	0.00

C	くみ	20	¥586,667	¥17,778	18	0.9	15	75.0%	46.8	2.3	¥264,000	¥29,333	¥102,000	¥28,000	3	0.15
C	のの	21	¥587,600	¥18,955	19	0.9	12	57.1%	55.5	2.6	¥332,500	¥27,981	¥138,000	¥51,000	6	0.29
C	りょうこ	17	¥337,392	¥22,493	12	0.7	3	17.6%	32.7	1.9	¥232,331	¥19,847	¥80,000	¥0	0	0.00
C	まなみ	10	¥273,608	¥19,543	7	0.7	7	70.0%	27.3	2.7	¥159,000	¥27,361	¥58,000	¥5,000	1	0.10
C	あきほ	20	¥412,842	¥18,766	12	0.6	10	50.0%	32.8	1.6	¥195,333	¥20,642	¥76,000	¥0	0	0.00
C	ふゆみ	11	¥468,267	¥27,545	7	0.6	10	90.9%	32.7	3.0	¥217,832	¥42,570	¥80,000	¥0	0	0.00
C	みき	12	¥138,900	¥17,363	7	0.6	1	8.3%	14.5	1.2	¥84,500	¥11,575	¥32,000	¥0	0	0.00
C	みちえ	23	¥435,900	¥21,795	12	0.5	8	34.8%	33.3	1.4	¥215,333	¥18,952	¥68,000	¥2,000	1	0.04
C	まどか	12	¥325,850	¥29,623	6	0.5	5	41.7%	23.0	1.9	¥146,000	¥27,154	¥42,000	¥10,000	2	0.17
C	しょうこ	13	¥204,233	¥22,693	7	0.5	2	15.4%	12.8	1.0	¥85,497	¥15,710	¥40,000	¥13,000	2	0.15
C	ゆりこ	13	¥195,650	¥19,565	7	0.5	3	23.1%	14.0	1.1	¥81,000	¥15,050	¥28,000	¥9,000	2	0.15
C	ゆうき	13	¥262,200	¥26,220	6	0.4	4	26.7%	17.8	1.4	¥99,832	¥20,169	¥42,000	¥0	0	0.00
C	あいの	20	¥198,125	¥19,813	7	0.4	3	15.0%	14.5	0.7	¥89,500	¥9,906	¥32,000	¥0	0	0.00
C	のぞみ	22	¥305,376	¥19,086	5	0.2	11	50.0%	26.7	1.2	¥145,166	¥13,881	¥58,000	¥0	0	0.00
C	みく	12	¥202,667	¥28,952	2	0.2	5	41.7%	19.0	1.6	¥123,000	¥16,889	¥38,000	¥0	0	0.00
C	らら	23	¥400,258	¥26,684	1	0.1	14	60.9%	21.0	0.9	¥153,000	¥17,403	¥50,000	¥0	0	0.00

D	れいら	11	¥25,000	¥25,000	0	0.0	1	9.1%	2.0	0.2	¥10,000	¥2,273	¥4,000	¥0	0	0.00
---	-----	----	---------	---------	---	-----	---	------	-----	-----	---------	--------	--------	----	---	------

E	はなこ	8	¥326,125	¥13,589	18	2.3	6	75.0%	25.0	3.1	¥155,000	¥40,766	¥62,000	¥5,000	1	0.13
E	あいこ	5	¥269,538	¥22,462	11	2.2	1	20.0%	19.5	3.9	¥136,500	¥53,908	¥50,000	¥0	0	0
E	まさこ	2	¥99,000	¥19,800	2	1.0	3	150.0%	6.7	3.4	¥47,332	¥49,500	¥16,000	¥0	0	0
E	とめ	4	¥107,000	¥35,667	0	0.0	3	75.0%	6.0	1.5	¥35,000	¥26,750	¥12,000	¥0	0	0
E	ゆずは	6	¥130,083	¥21,681	0	0.0	6	100.0%	9.5	1.6	¥53,500	¥21,681	¥20,000	¥0	0	0
E	あずさ	0	¥0	¥0	0	0.0	0	0.0%	0.0	0.0	¥0	0	¥0	¥0	0	0
E	えりこ	4	¥63,667	¥63,667	0	0.0	1	25.0%	5.0	1.3	¥34,000	8,000	¥0	¥0	0	0
E	めぐ	8	¥0	¥0	0	0.0	0	0.0%	0.0	0.0	¥0	0	¥0	¥0	0	0
E	もも	5	¥7,333	¥7,333	0	0.0	1	20.0%	1.0	0.2	¥5,000	2,000	¥0	¥0	0	0
E	ひろみ	1	¥0	¥0	0	0.0	0	0.0%	0.0	0.0	¥0	0	¥0	¥0	0	0
E	まお	3	¥0	¥0	0	0.0	0	0.0%	0.0	0.0	¥0	0	¥0	¥0	0	0