

3つの成果・責任

店舗運営に関わる数値の基礎を改めて確認する

損益計算書の基礎理解・読み方

損益計算書とは・・・

- ・ 収益：どれだけ売上があり
- ・ 費用：何に使って
- ・ 利益：どのくらい儲かったのか

が記載されている決算書

お店・企業の通知表

読み取れること

- ① 売上総利益(粗利) = 売上高 - 売上原価
- ② 営業利益 = 売上総利益 - 販売費及び一般管理費
- ③ 経常利益 = 営業利益 + 営業外収益 - 営業外費用
- ④ 税引前当期純利益 = 経常利益 + 特別利益 - 特別損失
- ⑤ 当期純利益 = 税引前当期純利益 - 法人税等
(法人税+法人住民税+法人事業税)
- (⑥ 貢献利益 = 営業利益 - 本部費)

変動費・固定費・損益分岐点売上高

変動費とは・・・売上に伴い発生する費用

(原価、販売手数料、支払運賃など)

固定費とは・・・売上に関係なく発生する費用

(給与、地代家賃、減価償却費など)



経費

損益分岐点売上高 (BEP = Break Even Point)

- ・ 売上高と経費が5分5分で損得がないポイント (売上高)・・・このポイントを超えて初めて営業利益が出る

限界利益

売上 - 変動費

- ・ 商品やサービスを販売したときに直接得られる利益のことで、売上に連動して増減する

限界利益率

限界利益 / 売上

- ・ 売上高に対する限界利益の割合

限界利益が赤字なら継続困難

損益分岐点売上高を計算してみましょう

固定費 _____

変動費 _____

変動費率 _____

限界利益 _____

限界利益率 _____

A. _____

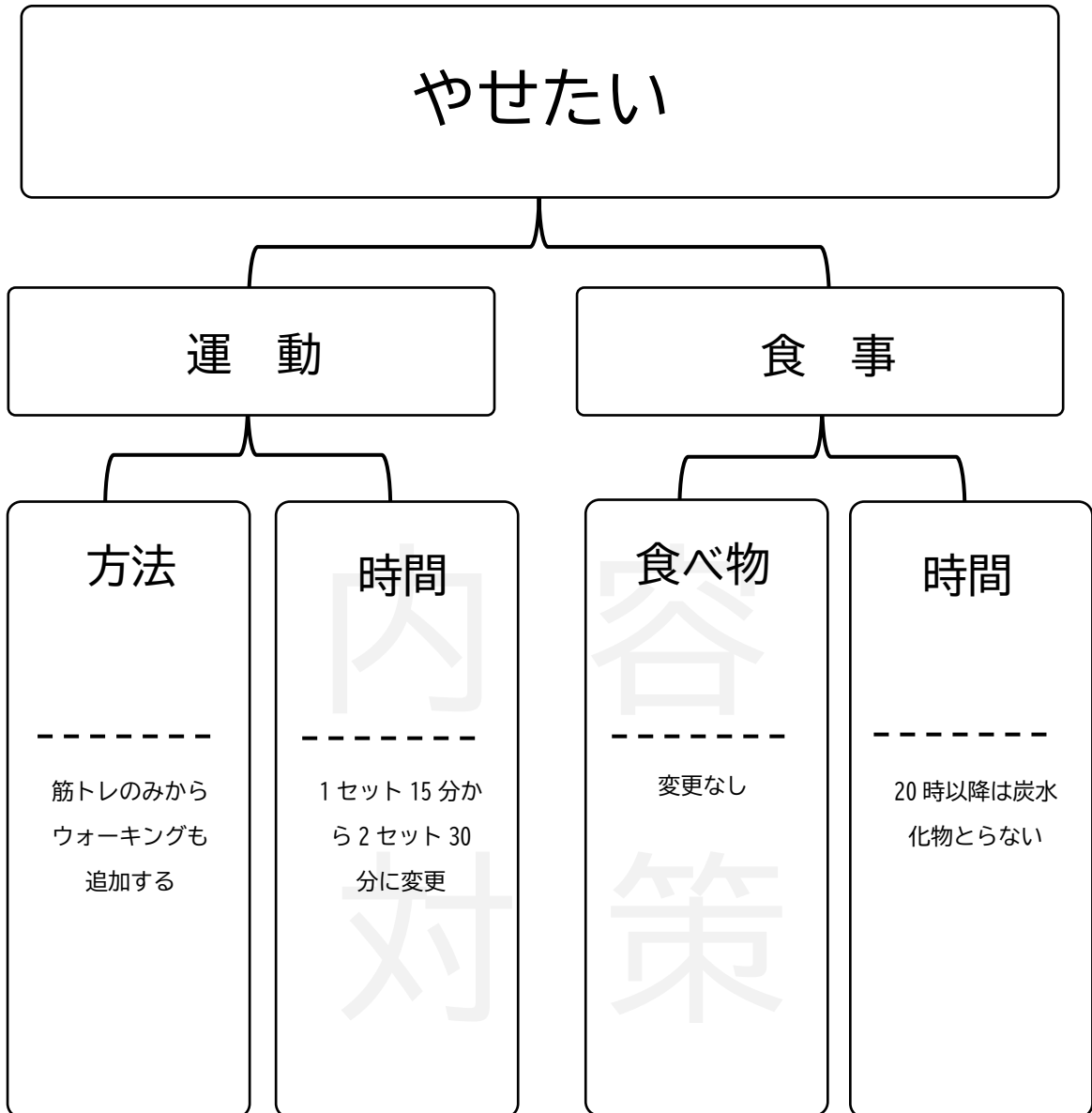
※売上原価を「変動費」、販管費を「固定費」として計算してください

売上高を分解する

- ・ 人気のある商品が売れている→販売点数多い
- ・ お客様が高額品を購入される→単価が高い

売上は分解できる要素がある

ロジックツリーを作成する



対策・施策をつくる

KeyWord

SMART（スマート）に

S：具体的である (Specific)

何を：A商品を

M：測定できる (Measurable)

いくつ：100個

A：達成可能である (Achievable)

可能か：前月80個の実績

R：目標(自益)との関連 (Relevant)

なぜ：100個以上でインセンティブ

T：期限が決まっている (Time-bound)

いつまでに：今月中



今月中にAを100個売り
インセンティブを得る

売上を上げるための費用(コスト)削減を確認する

コスト削減につなげる
目に見えにくいコスト

機会損失/払っていることを気づいてない

- ・ 商品納期が遅れ販売を逸した → タイミング
- ・ 陳列品出し時に壊してしまった → 在庫ロス
- ・ 福利厚生としてジム法人会員となり毎月引かれているが、現場は誰も知らない → 損失

**かかったコストだけでなく売上
を逸した場合もコスト意識を**

業務改善

ECRS

E : 不要を削除 (Eliminate)

業務をなくすことができないか

C : 類似業務の統合 (Combine)

1つにまとめられないか

R : 業務の交換/再構築 (Rearrange)

順番や場所を入れ替えて効率化しないか

S : 業務の簡素化 (Simplify)

より簡易に単純にできないか

仕組みをつくる2

Point

- ・ 再現性がある
- ・ いかに楽になるか
- ・ とにかくシンプルに
- ・ 記憶に頼らず記録する
- ・ 成功者の真似をする

最初からうまくはいかない

「PDCA~OODA」

で回していく

参考に~OODA

- ・ みる：観察 (Observe)
- ・ わかる：状況判断、方向づけ (Orient)
- ・ きめる：意思決定 (Decide)
- ・ うごく：行動 (Act)

現場で柔軟に高速回転のメリット

数値管理の最適方法論を身につける

日次決算でスピード化する

日次決算とは

- ・ 日次ベースで数値を可視化する

目的

- ・ 店舗の数字を日次で確認し、課題を見つける
- ・ 毎日会社状況が把握でき、即対応と改善につながる →経営のスピード化
- ・ より正確な売上予測に応じた予算と目標設定を行える

毎日行うことが大切なため、大掛かりな手間はかけず必要な項目を選び集計する

移動年計グラフを活用する

移動年計グラフとは

当月を含めた過去 12 ヶ月の合計を毎月算出
季節指数を加味した経営状況が把握できる



毎月 12 ヶ月の年度決算を行っている
ような数値を扱える

数字の見方

■ をみる

(時系列でみる)

■ をみる

■ と比較する

前回より新規契約が 10 件増えました



前回より契約が 20 件増え

そのうち新規契約は 6 割の 12 件あり

新規契約目標の 10 件を超えました