

## 8月～9月のクリーニング店業績

地域	営業形態	8月～9月の業績	原因	建築基準法の調査の有無	現在の対策	建築基準法について今後対策はしますか	現在の経営課題は何ですか	備考
埼玉県	直営3店舗	↘	季節のずれ。8月は良かった	特になし	何もしてない	しない	経費削減	ニットーニュースはあまり見てない
茨城県	工場受付、直営1店舗	↘	何も販売促進を行ってない	年に一度調査に来る	何もしてない	しない	単価アップ	単価アップのテクニックを教えてほしい
千葉県	外交、取次1店舗、直営1店舗	→	何も販売促進を行ってない	数年前は正図面を出したがその後来ていない	何もしてない	しない	単価アップ	今後事故例など載せてほしい
千葉県	工場受付、取次2店舗、直営1店舗	→	なじみ客がちゃんと来てくれる	特になし	何もしてない	しない	特になし	今後商売を続けるかどうかわからない
東京都	外交、取次3店舗、直営3店舗	↗	企業からの仕事が増えた	特になし	何もしてない	しない	工場改善	定期的中古機情報を乗せてほしい
栃木県	直営7店舗	↘	お客さんのカジュアル化	特になし	何もしてない	費用次第で行う	新店舗オープン	ニットーニュースだけで十分
千葉県	外交、取次1店舗、直営3店舗	↗	取引先が増えた	是正図面を作ったがその後来てない	何もしてない	費用次第で行う	経費削減、売上アップ	中古機情報を乗せてほしい
千葉県	直営5店舗	↘	既存店舗が下がった	特になし	溶剤ストック量の削減	しない	生産性アップ、新客の増加	新店舗を最近出したが出だしが悪い
千葉県	取次5店舗、直営11店舗	↗	特に何もしてないが少し良かった	特になし	何もしてない	しない	経費削減	
茨城県	外交、工場受付	↘	家庭なの財布のひもがきつくなった	数回来た	出来ることを行った	費用次第で行う	単価アップ	新商品の案内載せてほしい
茨城県	直営3店舗	↘	カジュアル化	特になし	何もしてない	費用次第で行う	資材、光熱費の見直し、客数の増加	
栃木県	直営5店舗	↘	節約志向が強い	特になし	何もしてない	費用次第で行う	資材、光熱費の見直し、客数の増加	

### 今月の業績のまとめ

馴染み客が来店してることが売上げにつながってるようですね。それと一般クリーニングとは違う企業様からの依頼で売上げが増えたと最近意見が多いようです  
ユニフォームは小ロットで受け付けてくれないところが多く一般のクリーニング店に回ってきてるようです。  
入院設備のある病院や、小料理屋、個人で経営してるBARや居酒屋などねらい目かもしれません。  
一度探ってはいかががでしょうか？

### 建築基準法について

先日6月に茨城県内でクリーニング店の全焼事故がありました。その後現につくば市で全クリーニング店に対し調査が入り、その中で1件のクリーニング店が廃業いたしました。5年前茨城県内で年商2000万以上のクリーニング店が是正図面を提出し期限が過ぎる先日6月に再調査が入り、弊社もお手伝いをさせていただき、調査資料を提出いたしました  
建築基準法については今後いろいろありそうです。皆さんの工場も一度見直しをしてはいかががでしょうか？

# 特集！ 決算書の見方、分析の仕方

今回から数回にわたり決算書の見方を紐解いていきます

うちの店にはあまり関係ないと言う方もいると思いますが、設備投資や運転資金の借り入れの際には3期分の決算書や青色申告書を要求されるケースがあり、いくら口で説明しても対外的には決算書が一番の会社の成績表になります。

今回をきっかけに決算書から自社の経営を見てはいかががでしょうか？

## まずは...決算書から何が見えるのでしょうか？

### 1、損益計算書・・・現在、本業でちゃんと稼いでるか、今の力を表します

ここで言う本業とはクリーニングしてちゃんと儲かっているか？という事です

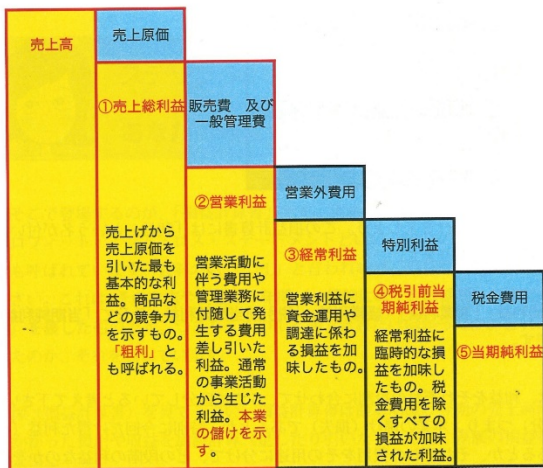
営業利益です、基本的にはここでちゃんと利益を出したいです

それ以外でのお金、例えばプラスで言えば紹介料やバックマージンでしょうか、それ以外に保険で入ってきたお金や国や県からの助成金、補助金などがあります。

返済金、利息の支払い

それを差し引いたのが**経常利益**になります

損益区分図



### 2、貸借対照表・・・創業から現在までの蓄えた現金や資産、借入などの負債を含めた**今までの力**を表します

今まで蓄えた現金、それで買った土地、建物、設備などの資産、それを買うのに借り入れた負債を総合的にバランスを見て力を表します (バランスシートとも呼ばれます)

※引用文献

瀧藤圭一 著 ゼンドラ(株)

ポイントがわかるとスラスラ読める超かんたんクリーニング業の決算書読み方入門

貸借対照表の構造

資産の部		負債の部	
流動資産		流動負債	
現金及び預貯金	¥xxx,xxx,xxx	買掛金	¥xxx,xxx
売掛金	¥xxx,xxx	短期借入金	¥xxx,xxx
材料		未払金	
その他		前受金	
固定資産		固定負債	
有形固定資産	¥xxx,xxx,xxx	長期借入金	¥xxx,xxx,xxx
建物・構築物			
機械・装置			
工具・備品			
無形固定資産	¥xxx,xxx,xxx		
営業権			
電話加入権			
投資その他の資産			
長期敷金			
有価証券			
長期貸付金			
繰延資産			
開発費			
		純資産の部(資本)	
		資本金(資本剰余金)	¥xxx,xxx
		繰延利益剰余金	¥xxx,xxx

貸借対照表の構造は、他人資本と自己資本に分類されます。

## 経営は数字に強くなるとダメなの？

経営するには弱いより強い方がいいと思います。しかし数字に強くなって経営は良くなりません。数字の理解が次の戦略につなげられるか？現在の戦略があっているか？を見る指数だと思います。

数字に強くという事ではなく数字にセンスがあるかないかだと思う気がします

次回から2つの中身を詳しく見ていきます