

9月～10月のクリーニング店業績

地域	営業形態	売上	原因	決算書分析	P/L・B/Sの違い	P/Lの意識	経営課題
千葉	直営店8店舗	↘	天候が悪かった為	分析してる	違いが判る	全項目目を通す	社員教育、売上アップ
千葉	取次1直営2、外交	↗	—	分析してる	わからない	—	社員教育、生産性の改善、客数の増加
茨城	直営店1・外交	↗	会社関係の仕事が増えた	分析してる	わからない	—	生産性の改善
東京	取次店1、外交	→	—	分析してる	違いが判る	粗利益	経費削減
千葉	取次5店舗、直営1店舗	↘	わからない	分析してない	わかる	経常利益	社員教育、売上アップ
千葉	直営1店舗	↘	同業が近くにできた	分析してる	わかる	経常利益	社員教育、経費削減、単価アップ

※※※機械納期について※※※

水洗機・乾燥機、BOX仕上機、トンネル仕上機

などの箱もの機械の納期が現在**3ヶ月～5ヶ月**かかるケースがございます。繁忙期前にご予定がある方はお早目のご検討をお勧めいたします。

特集！パートⅡ 損益計算書

先ず損益計算書から見ていきます。前回、損益計算書は「今の力」と言いました。これは現在の収益力を指す指標になってます。下の表はそれを表したものです。ちょっと見ていきましょう！

損益区分図

売上高	売上原価	①売上総利益(粗利益)とは...「売上一製造(工場)原価」 製造原価は売りに上げに変動するもので、加工にかかった人、材料、燃料、光熱費、外注費			
	①売上総利益	販売費及び一般管理費	②営業利益とは...「売上総利益(粗利)－販売管理費(固定費)」 売上に関わらず出ていく費用、社長はじめ役員給与、家賃、店舗受付人件費、機械修理、建物修理、その他		
	売上げから売上原価を引いた最も基本的な利益。商品などの競争力を示すもの。「粗利」とも呼ばれる。	②営業利益	営業外費用	③経常利益とは...「売上総利益－販管費－本業以外の費用」 本業以外の費用とは、プラスとマイナスがあります プラスでは保険解約、保険金、補助金、助成金等 マイナスでは、借入返済金、その利息金が一般的です	
		③経常利益	特別利益	④税引前当期純利益	税金費用
		営業活動に伴う費用や管理業務に付随して発生する費用差し引いた利益。通常の事業活動から生じた利益。本業の儲けを示す。	営業利益に資金運用や調達に係わる損益を加味したもの。	経常利益に臨時的な損益を加味したもの。税金費用を除くすべての損益が加味された利益。	⑤当期純利益

上記①～③まで理解してれば良いと思います。利益にはいろんな性質があるという事が分かります

そもそも営業利益が出てないと話になりません。営業利益を出すには粗利益を高める必要があります。経費で一番大きいのが人件費

その人件費で2つほど理解が必要な指数の計算方法を紹介いたします

1人当たりの付加価値(労働生産性)

売上総利益(粗利) ÷ 従業員数(パート、アルバイト)

この指数は年間600万～1200万が好ましいと言われてます

一人がいくら稼いでいるか？効率のいい仕事をしてるか？です

労働分配率

売上総利益 ÷ 総人件費

この指数は50%以下が好ましいと言われてます

加工賃を考えるとときに便利な指数になってきます

例えば...時給1000円の人が30分かかる作業の加工賃はいくらになるでしょう？

労働分配率を50%で考えると、加工賃が1000円必要になります。それ以外に材料費＋それに掛かる諸経費という事になります。

シミ抜きに1時間かかったとすれば...2000円の加工賃をもらわないと見合った仕事と言えなくなります

次回工場の仕組みづくりを行った参考例を紹介いたします