

# 比較損益計算書（前年対比）

（ 28 年 9 月現在）

（単位：万円）

損益計算書		前年同月実績	対売上比	6ヶ月実績	対売上比	前年比
<b>売上高</b>		8,910	100.0 %	<b>9,266</b>	<b>100.0 %</b>	104.0 %
売上原価	期首棚卸高	820		<b>835</b>		
	商品仕入高	5,300		<b>5,652</b>		
	※製品製造原価	0		<b>0</b>		
	期末棚卸高	820		<b>835</b>		
	*計*	5,300	59.5	<b>5,652</b>	<b>61.0</b>	106.6
<b>*売上総利益</b>		<b>3,610</b>	<b>40.5</b>	<b>3,614</b>	<b>39.0</b>	100.1
販売管理費	役員報酬	780		<b>780</b>		100.0
	給料及賞与	1,181		<b>1,225</b>		103.7
	福利厚生費	375		<b>380</b>		101.3
	減価償却費	78		<b>75</b>		96.2
	その他販管費	946		<b>945</b>		99.9
*計*		3,360	37.7	<b>3,405</b>	<b>36.7</b>	101.3
<b>*営業利益</b>		<b>250</b>	<b>2.8</b>	<b>209</b>	<b>2.3</b>	83.6
営業外収益	受取利息	0		<b>0</b>		*****
	その他収益	0		<b>0</b>		*****
*計*		0	0.0	<b>0</b>	<b>0.0</b>	*****
営業外費用	支払利息	94		<b>90</b>		95.7
	その他費用	6		<b>8</b>		133.3
*計*		100	1.1	<b>98</b>	<b>1.1</b>	98.0
<b>*経常利益</b>		<b>150</b>	<b>1.7</b>	<b>111</b>	<b>1.2</b>	74.0
特別利益		0	0.0	<b>0</b>	<b>0.0</b>	*****
特別損失	特別償却	0		<b>0</b>		*****
	その他損失	0		<b>0</b>		*****
*計*		0	0.0	<b>0</b>	<b>0.0</b>	*****
<b>*税引前当期利益</b>		<b>150</b>	<b>1.7</b>	<b>111</b>	<b>1.2</b>	74.0

材料費	期首材料		%		%	%
	材料仕入高					
*計*						
労務費	賃金及賞与					
	福利厚生費					
*計*						
外	注加工費					
経費	減価償却費					
	その他経費					
*計*						
当期総製造費用						
期首仕掛品						
期末仕掛品						
※製品製造原価						

# 期中決算比較表

(単位：万円)

損益計算書	前期	今期	目標	
	6ヶ月実績	6ヶ月実績	6ヶ月金額	残期間金額
売上高	8,910	9,266	9,030	8,970
変動費	5,300	5,652	5,519	5,483
限界利益	3,610	3,614	3,511	3,487
固定費	人件費	2,336	2,098	2,176
	減価償却費	78	75	48
	金利	94	90	54
	他の固定費	952	953	851
	営業外収益(▲)	0	0	0
計	3,460	3,503	3,051	3,133
経常利益	150	111	460	354
特別損益	0	0	0	0
税引前当期利益	150	111	460	354
損益分岐点売上高	8,543	8,982	7,843	8,054
限界利益率	40.5 %	39.0 %	38.9 %	38.9 %

本決算に向けて、「経営力」と「売上力」について確認してみましょう。

## ● 経営に必要な「3つの力」とは？

「経営力」＝「商品力」×「営業力」×「管理力」

- ① 商品力 ＝ 商品（サービス）を生み出す力
- ② 営業力 ＝ 商品（サービス）を売る力
- ③ 管理力 ＝ 経営活動のすべてを円滑にマネジメントする力

## ● 「売上力の3大要素」を高めるには？

「売上力」＝「顧客数」×「販売単価」×「購買頻度」

- ① 顧客数 ＝ 新しいお客様を増やす
- ② 販売単価 ＝ 一人当りの販売額を増やす
- ③ 購買頻度 ＝ リピート率を上げる

# 今回の「期中決算提案書」をもう一度整理して振り返ると

## ● 経過実績は・・・

	経過実績	(単位：万円)
売上高	9,266	
変動費	5,652	
限界利益	3,614	
固定費	3,503	
経常利益	111	

## 経過実績ストラック

売上高 100.0 %	変動費 61.0 %	
	限界利益 39.0 %	固定費 37.8 %
		経常利益 1.2 %

## ● 前期同月までの実績と比べると・・・

	経過実績	前期同月	差異
売上高	9,266	8,910	356
変動費	5,652	5,300	352
限界利益	3,614	3,610	4
固定費	3,503	3,460	43
経常利益	111	150	-39

## 前期同月実績ストラック

売上高 100.0 %	変動費 59.5 %	
	限界利益 40.5 %	固定費 38.8 %
		経常利益 1.7 %

## ● 今期同月までの目標と比べると・・・

	経過実績	同月目標	差異
売上高	9,266	9,030	236
変動費	5,652	5,519	133
限界利益	3,614	3,511	103
固定費	3,503	3,051	452
経常利益	111	460	-349

## 今期同月目標ストラック

売上高 100.0 %	変動費 61.1 %	
	限界利益 38.9 %	固定費 33.8 %
		経常利益 5.1 %

## ● 今回見直した残期間目標を加えると・・・

	経過実績	残期間見直	見直し目標
売上高	9,266	8,970	18,236
変動費	5,652	5,483	11,135
限界利益	3,614	3,487	7,101
固定費	3,503	3,133	6,636
経常利益	111	354	465

## 見直し目標ストラック

売上高 100.0 %	変動費 61.1 %	
	限界利益 38.9 %	固定費 36.4 %
		経常利益 2.5 %

## ● 前期年間実績と比べると・・・

	見直し目標	前期実績	差異
売上高	18,236	16,200	2,036
変動費	11,135	9,915	1,220
限界利益	7,101	6,285	816
固定費	6,636	6,237	399
経常利益	465	48	417

## 前期年間ストラック

売上高 100.0 %	変動費 61.2 %	
	限界利益 38.8 %	固定費 38.5 %
		経常利益 0.3 %

## ● 今年年間目標と比べると・・・

	見直し目標	年間目標	差異
売上高	18,236	18,000	236
変動費	11,135	11,002	133
限界利益	7,101	6,998	103
固定費	6,636	6,184	452
経常利益	465	814	-349

## 年間目標ストラック

売上高 100.0 %	変動費 61.1 %	
	限界利益 38.9 %	固定費 34.4 %
		経常利益 4.5 %

今回の「見直した年間目標」を必達し、  
経営体質を強化させましょう。

● 見直した年間目標の詳細をストラックにすると

(単位：万円)

小売	17,236		(変動費)	11,135
卸売	1,000			
		(限界利益) 7,101	人件費	4,561
			減価償却費	123
			金利	141
			他の固定費	1,811
			(固定費)	6,636
(売上高)	18,236		(経常利益)	465

● 売上目標必達に向けて

売上高区分	年間目標	経過実績	残期間必達目標
小売	17,236	8,766	8,470
卸売	1,000	500	500
合計	18,236	9,266	8,970

● 目標が達成されると

	達成時比率	前期比率	差異
① 限界利益率	38.9 %	38.8 %	0.1 % アップ
② 売上高経常利益率	2.5 %	0.3 %	2.2 % アップ
③ 労働分配率	64.2 %	68.0 %	3.8 % ダウン