

いちやいばネットワーク通信

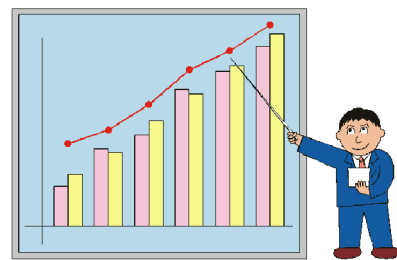
利益を生みだす会社作り

厳しいなかでも利益を上げている会社

依然として厳しい経済状況ですが、着実に利益を上げている会社はあります。

例えば……

- 常にアンテナを張り巡らせて、お客様の好みの変化に目を向け、良いと思ったら素早く商品化して売上・利益とも好調なA社。
- 試算表により社長自身が現状・業績をしっかりと把握し、問題点を解決してチャンスを見逃さず利益に結びつけているB社。



利益を出すポイント

どの企業も利益を上げるのにいろいろ工夫していますが、次のようなことは必ず抑えておきましょう。

ポイント1 財務データで自社の現状を把握する

毎月試算表をチェックし、迅速に対策を講じることが業績向上につながります。

ポイント2 現場データを活用する

特に重視すべき現場のデータとして、「客数」「客単価」「売れ筋商品」「時間別(季節別)売上げ」、また利益に関係のある「返品率」「ロス率」等があります。社長がこうしたデータを把握しておく、経営戦略を立てる上で非常に参考になります。

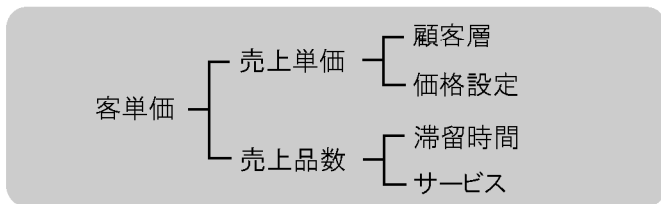
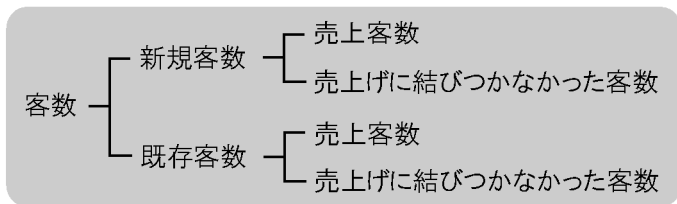


①客数のデータ

客数には、来店客数や売上客数があります。来店客数は文字どおりお店等にきていただいたお客様の数です。これには、新規のお客様と既存のお客様、あるいは売上げ(注文)に結びついたお客様(売上客数)とそうでないお客様がいらっやいます。

②客単価のデータ

客単価は、売上げに結びついたお客様1人当たりの平均売上高のことです。売上げを伸ばし利益を出すには、前述①の客数(特に売上客数)を増やすか、客単価を上げるしかありません。客単価には次の要素があります。



③売れ筋商品のデータ

売れ筋商品は、販売量が多く粗利益率も普通以上ある商品をいいます。自社にとっての売れ筋商品は何か、扱っている商品を分析するなどしてきちんと把握しましょう。

なお例えば、客数が伸びているのに販売数が横ばいになったらピークを過ぎたといえるので、販売動向に気をつけます。

④時間別(または季節別)売上げのデータ

売上げが、時間などとともにどのように推移しているのかをつかんでおくことが重要です。そしてパート・アルバイトの効率的な勤務時間等に活用しましょう。

*その他の現場データとして、企業規模・業種等によって異なりますが、例えば、次のような事項を把握しておく、企業経営に非常に有効です。

〔部門別採算〕 ・営業所別採算 ・店舗別採算 ・車両別採算 ・施工現場別採算など	〔販売データ〕 ・得意先別売上げ ・営業所別売上げ ・商品別売上げ ・営業担当者売上げなど	〔生産数量〕 ・生産数量/設備台数=設備生産性 ・稼働時間~設備稼働率など	〔歩留まり率〕 ・材料ロス率など
〔回収管理表〕・得意先別月次売上げ・回収・売掛残		〔仕入・外注データ〕 ・仕入先構成とその推移 ・外注先構成とその推移など	〔不良率〕 ・工程別不良発生の把握 ・材料・外注コストの削減可能性など