

今期利益計画表(経営基本数値目標)

記入上の留意点	1	主語、述語を確実に、具体的に固有名詞で書く	4	各対策欄を聞くとき前頁の反省をベースに「どうするか」を開きだし記入する
	2	科目別の具体的な対策は、「何をどうする」や「何をいくら位」と分かる表現にする	5	「具体的な対策」は次項のアクションプランへの展開可能なような固有表現になるまで開き出す(抽象論で終わると行動計画まで書けない)
	3	右の各対策欄に「特になし」または空欄は禁止(必ず3行以上記入)	6	「前期事業概況」を聞くとき、分かる範囲は「具体的な対策」にも同時記入しておく

		前期実績	今期のベース(前期、前々期をベースにこれ位はキープできる現実的数値)	右記の今期の新たな売上対策や原価、経費対策を入	今期計画(今期のベース+新たな増減)	前期差額	チェックポイント	具体的な対策(取組予定とおおよその金額や個数等の数値)	
								1	2
売上	A部門(店頭)	11,500	12,000		12,000	500	売上に関する対策 ・伸ばす売上(商材・顧客)対策 ・減る売上防止(商材・顧客)対策 ・新規開拓対策 ・深耕対策 ・販促対策 ・攻める分野	1	小売の地区老人会の共同購入を提案 月間2~3万円
	B部門(卸)	230,000	210,000	5,000	215,000	-15,000		2	卸Cスーパーのシェアダウンが年初から影響する △30万円/月
	ネット売上		15,000	10,000	25,000	25,000		3	新仕入市場の商材投入で、量販店全般に売上増 30万円/月
	加工品売上		3,000	5,000	8,000	8,000		4	ネット商材拡大と広告費拡大(地元産品、乾燥加工品投入) 80万円増/月
								5	乾燥加工品、ひと手間野菜の出荷(量販、道の駅、一部飲食店) 40万円増/月
						6		病院・介護施設の納入拡大(野菜、果物) 20万円増/月	
売上合計		241,500	240,000	20,000	260,000	18,500			
原価	店頭	7,900	8,500		8,500	600	粗利に関する対策 ・原材料・仕入れについて今期の予測や取り組み予定 ・外注についての今期の取り組み予定 ・価格対策(値下防止や、付加価値づくり、量産化、薄利多売、一品対応等)について今期の取り組み予定 ・在庫対策、ロス対策についての今期の取り組み ・他現場経費、物流費に関する今期の取り組み予定(コスト削減対策等) ・労務費に関する今期の取り組み(残業代抑制や雇用ソフト等)	1	各部門売上増に伴う仕入増
	卸	195,000	180,000	4,000	184,000	-11,000		2	乾燥加工品は材料費以外に乾燥の外注費がかさむ
	ネット仕入		10,000	6,000	16,000	16,000		3	ひと手間野菜の副原料の仕入れが増える
	加工品原価		1,500	2,500	4,000	4,000		4	薬物ロスをなくす取組(物流時にルール化、ペナルティ徹底)
原価計		202,900	200,000	30,000	212,500	24,100		5	
粗利益		38,600	40,000	12,500	47,500	9,600		6	
粗利益率		16.0%	16.7%		18.3%			7	
販売費及び一般管理費	人件費	24,500	24,500	1,000	25,500	1,000	科目別経費に関する対策 ・人件費について発生する増額要因と概算 ・人件費について抑制する予定の対策 ・その他科目別に管理可能経費に関するコスト削減対策で今期取り組むこと ・意図的に増える経費予定と内容と概算 ・計画的に増減する予定の経費の内容と概算額	1	加工品にパート1名増員
	地代家賃	3,000	3,000		3,000	0		2	保管庫、加工に関する一部機械投資
	保険料	500	500		500	0		3	ネット売上増を狙った広告費大幅アップ
	車両費	3,000	3,000	0	3,000	0		4	
	旅費交通費	2,000	2,000	0	2,000	0		5	
	備品消耗品費	1,000	1,000	0	1,000	0	キャッシュに関する対策 ・資金不足時の対策予定 ・借入れの増減予定 ・債権管理について(回収促進策、貸倒防止策等)について今期取り組むこと	1	外注への支払サイトを短縮化し、値下げ交渉をする
	減価償却費	2,000	2,000	200	2,200	200		2	
	水道光熱費	2,300	2,300	200	2,500	200		3	
	広告宣伝費	3,000	3,000	500	3,500	500	4		
	教育研修顧問	600	600	0	600	0	投資(設備・人材・ソフト・仕掛け)に関する対策 ・戦略的な投資予定や中期ビジョン達成に関連する取り組み予定項目 ・新規事業への取り組みや、リストラ等に関連する取り組み予定項目	1	保管庫、加工に関する一部機械投資
	手数料	500	500	100	600	100		2	
	雑費	1,200	1,200	0	1,200	0		3	
					0	4			
経費合計		43,600	43,600	2,000	45,600	2,000	社内体制(制度づくり、組織改革、人材育成等)に関する対策 ・役割分担や組織変更予定 ・社内制度充実に関する取り組み予定(規則類、賃金評価関係、福利厚生、他) ・人材育成やマネジメントに関する取り組み予定	1	物流時のルール整備、ペナルティ構築
営業利益		-5,000	-3,600	10,500	1,900	6,900		2	卸部△主任の課長昇進による役割責任明文化
営業外収益		1,200	1,200		1,200	0		3	加工品の検査マニュアルと検査体制の充実
営業外支出		1,800	1,800		1,800	0		4	
経常利益		-5,600	-4,200	10,500	1,300	6,900		5	
経常利益率		-2.3%	-1.8%	52.5%	0.5%				

今期の業績対策