

経営判断に必要な情報を瞬時に提供

リアルタイムに全社の業績を把握し、前年同日の実績や経営計画と比較しながら、次の打ち手を考えるには、会社法ベースの損益計算書ではなく「**365日変動損益計算書**」の利用が有効です。費用が変動費と固定費に区分されるため、売上高に応じた限界利益（粗利）が明確になります。**経営者の感覚にフィットする限界利益の管理が可能です。**

ホーム > 変動損益計算書 (09999/999)株式会社TKC食品 堀 敬士 システム終了

推移表

全社 2019年04月01日 ~ 2019年12月31日 2019年12月 売上比 当期比較 (単位:千円)

総括表 売上高内訳 変動費内訳 固定費内訳

行	項目	当期(A)	構成比	前年同期(B)	構成比	差額(A-B)	前年比	当期計画(C)	構成比	差額(A-C)	計画比
1	純売上高	179,518	100.0	179,721	100.0	-202	99.9	179,905	100.0	-386	99.8
2	期首棚卸高	3,011	1.7	2,896	1.6						
3	仕入高	77,606	43.2	87,787	48.8						
4	外注加工費	295	0.2	312	0.2						
5	他の変動費	1,083	0.6	1,021	0.6						
6	月末棚卸高(△)	3,040	1.7	2,980	1.7						
7	共通原価配賦										
8	変動費合計	78,957	44.0	89,036	49.5	-10,079	88.7	86,138	47.9	-7,181	91.7
9	限界利益	100,561	56.0	90,684	50.5	9,876	110.9	93,766	52.1	6,795	107.2
10	人件費	47,019	26.2	52,202	29.0	-5,183	90.1	56,161	31.2	-9,141	83.7
11	他の固定費	22,733	12.7	24,846	13.8	-2,113	91.5	20,727	11.5	2,006	100.7
12	部門固定費計	69,752	38.9	77,048	42.9						
13	部門達成利益	30,808	17.2	13,635	7.6						
14	設備費	11,107	6.2	11,688	6.5						
15	部門貢献利益	19,701	11.0	1,947	1.1						
16	共通固定費配賦										
17	部門貢献利益(配賦後)	19,701	11.0	1,947	1.1						
18	棚卸高増減(△)	35	0.0	13	0.0	21	256.0	509	0.3	-474	6.9
19	固定費合計	80,824	45.0	88,723	49.4	-7,898	91.1	88,239	49.0	-7,414	91.6
20	経常利益	19,737	11.0	1,961	1.1	17,775	1006.1	5,527	3.1	14,210	357.1

自社の商品・サービスが顧客や市場に評価された結果。
(経営者の「**戦略家**」としての成績表)

儲けの範囲に抑えて、経費をコントロールできたかどうか。
(経営者の「**管理者**」としての成績表)

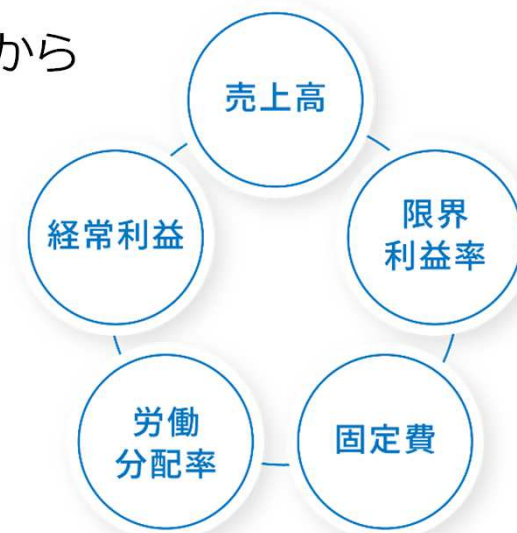
365日いつでも
前年同日と
比較できます

タイムリーな情報把握は黒字経営の第一歩

会計で会社を強くする「黒字決算のための5原則」

「365日変動損益計算書」から自社の現状を捉え、次の5つの視点から打ち手を検討することが黒字決算の実現につながります。

- 売上高を伸ばす努力を継続する
- 限界利益率を、前年よりも改善する
- ③ 固定費を、限界利益以下に抑える
- ④ 労働分配率を抑え、一人当たりの人件費を高くする
- ⑤ 経常利益の期末着地点を予測する



自社の経営状況をタイムリーに把握する「業績管理体制」の構築が、黒字経営のための第一歩です。FXクラウドシリーズは、経営判断に必要な情報を瞬時に提供し、経営者の迅速な意思決定を支援します。

経営改善の ”ヒント” となる業績評価マトリックス

業績評価マトリックスでは、過去3年分のデータをもとに、次の2点を検証できます。

「売上高」「限界利益率」から「商品・市場戦略の成果」

「限界利益額」「経常利益」から「業績管理の成果」

黒字決算の実現に向けた**気づき**を得られると共に、**金融機関など**に対して業績を説明するための**ポイント**を確認できます。

商品・市場戦略の成果

業績管理の成果

ホーム > 業績評価マトリックス

システム終了

目盛設定 評価設定 1 2か月確認 評価2

前年同期との比較 [売上高の伸び=95.4%][限界利益率の改善=+2.5%]

2021年04月01日 ~ 2021年04月30日 2021年04月 前年同期

		売上高の伸び		
		95.0%	100.0%	105.0%
限界利益率の改善	(+) 2.5%	<ul style="list-style-type: none"> 商品の絞り込み効果 重点商品の転換に成功 不採算顧客との取引停止 不採算事業からの撤退 	<ul style="list-style-type: none"> 高粗利商品の販売に成功 仕入れ価格の値下げに成功 材料等の無駄が減少 外注の内製化に成功 	<ul style="list-style-type: none"> 新商品・サービスの開発(イノベーション)に成功 売れ筋商品の変動費圧縮(「金のなる木」づくり)に成功
	0.0%	<ul style="list-style-type: none"> 現商品の魅力度が衰退 強力なライバル店が出現 営業部門の生産性が低下 お店の雰囲気が悪化 	(前年と同じ)	<ul style="list-style-type: none"> 独自商品・サービスが健闘 リピート顧客が増加 営業部門の生産性が向上 お店の雰囲気改善
	(-) 2.5%	<ul style="list-style-type: none"> 顧客ニーズ変化の対応に遅れ 技術革新への対応に遅れ 優良顧客が離脱 商品が急速に陳腐化 	<ul style="list-style-type: none"> 低価格路線に追従 仕入や原価に無駄が発生 過度な顧客サービスの実施 クレーム対応に失敗 	<ul style="list-style-type: none"> 値引き合戦が本格化 売上至上主義が加速 客寄せ商品の乱売 不良在庫の増大

ホーム > 業績評価マトリックス

システム終了

目盛設定 評価設定 1 2か月確認 評価1

前年同期との比較 [限界利益額の伸び=99.2%][経常利益の伸び=78.0%]

2021年04月01日 ~ 2021年04月30日 2021年04月 前年同期

		限界利益額の伸び		
		95.0%	100.0%	105.0%
経常利益の伸び	105.0%	<ul style="list-style-type: none"> 社内で危機感を共有化 経営のスリム化に成功 業務のスピードアップに成功 人件費をカット 	<ul style="list-style-type: none"> 業務プロセスの改善に成功 経費予算の見直しに成功 設備費の削減に成功 間接部門の生産性が向上 	<ul style="list-style-type: none"> 「経営革新」に成功 「目標管理」を徹底 「成果主義」が効果 「労働分配率」を適正管理
	100.0%	<ul style="list-style-type: none"> 経費予算の管理を徹底 従業員賞与を減額 賃借物件を返却 役員報酬等の見直し 	(前年と同じ)	<ul style="list-style-type: none"> 人件費(賞与等)の大幅増額 営業拠点の拡大 多額な販売費(広告等)の支出 次期費用の前倒し支出
	95.0%	<ul style="list-style-type: none"> 放漫経営の可能性 過度な共同体意識が定着 人員が過剰 変化を受け入れない社内風土 	<ul style="list-style-type: none"> 冗費の見直し不徹底 経営幹部がマンネリ化 過大な人件費の発生 不測の事態の発生 	<ul style="list-style-type: none"> 過大な設備投資 社員数の大幅増加 業績管理体制が不十分 多額な研究開発投資の実行

最新の全社業績を即座に把握したい

いつでもスマートフォンで最新業績を確認

速報性の高い情報を中心に、経営者が気になる数字をすぐに確認できます。
また業績だけでなく、**預金口座の残高**や**取引明細**なども把握できます。



出社前に売上をチェック！
気になる数字は出社後に詳しく確認。



出張先で口座の残高や取引明細をチェック！
資金の動きをリアルタイムに確認。



商談前に限界利益をチェック！
得意先との交渉をスムーズに。

詳細は[TKCのホームページ](#)でご確認ください。